العلاقات الاقتصادية الدولية

الجزء الثانى

« الشركات دولية النشاط- الاستثمار الأجنبي المباشر- النظام النقدي الدولي : نشأته، تطوره، خيارات إصلاحه- صندوق النقد الدولي- البنك الدولي- العملة الأوربية الموحدة«اليورو»- العولمة - اتفاقية الجات- منظمة التجارة العالمية- اتفاقات التجارة العالمية وتأثيرها المنتظر على الاقتصاد المصري»

دكتور

السيد عطية عبد الواحد

أستاذ الاقتصاد

كلية الحقوق- جامعة عين شمس

دار النهضة العربية

٣٢ شارع عبد الخالق ثروت - القاهرة

بسم الله الرحمن الرحيم

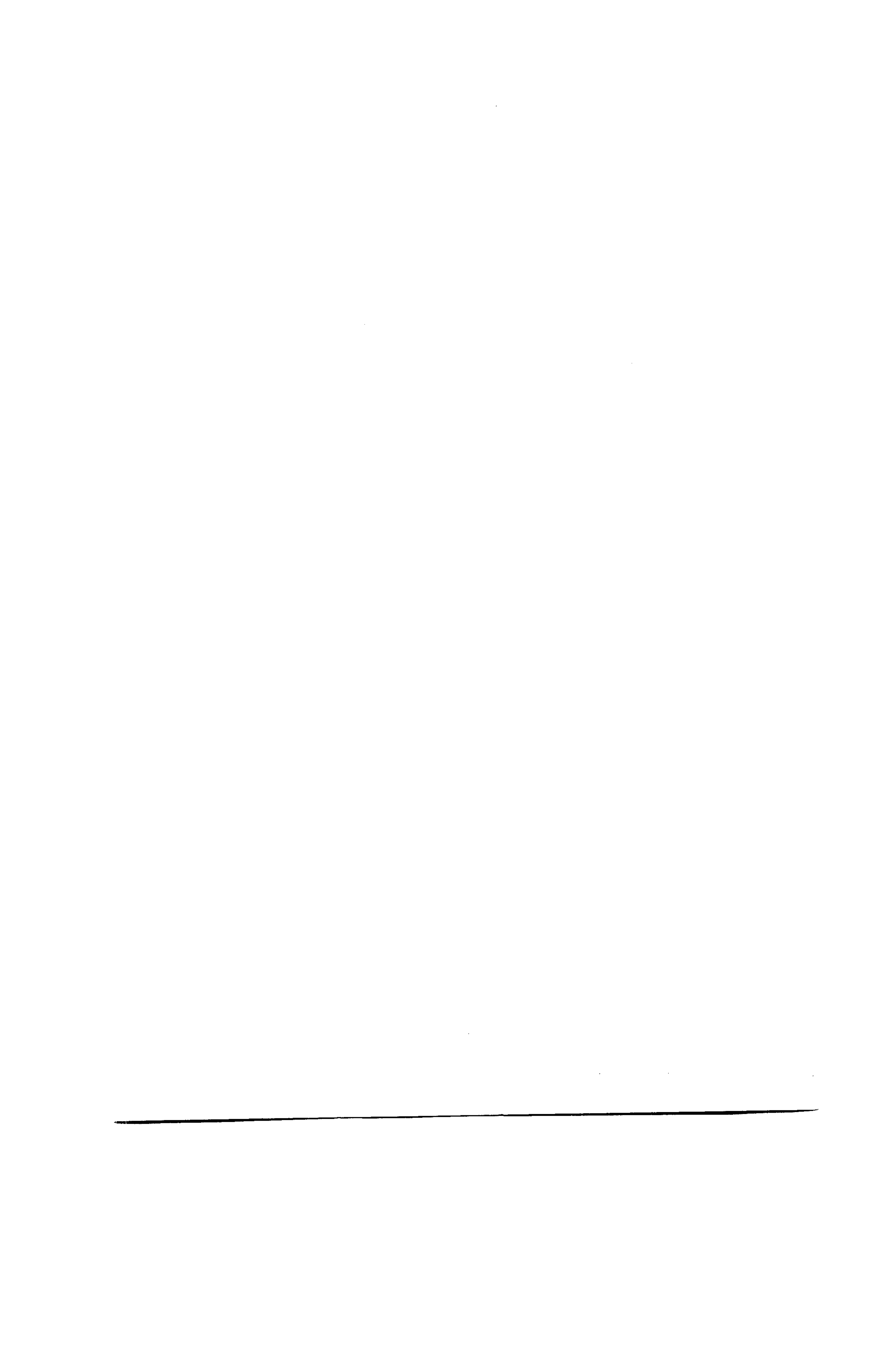
(وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ. إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ)

صدق الله العظيم

سورة المائدة

الآية (٢)

القسم السابع
الشركات دولية النشاط
والاستثمار الأجنبي المباشر



مقدمة

تعتبر الشركات دولية النشاط [١] عاملا أساسيا في العلاقات الاقتصادية الدولية. وقد تطورت نظريات وجودها ومسارها وطريقة عملها وأهدافها بصورة كبيرة.

وإذا كنا نلحظ - في الأونة الحاضرة- نموا وازدهاراً في العلاقات الاقتصادية الدولية بصورة كبيرة، فإن للشركات دولية النشاط نصيبا كبيرا في هذا النمو وذلك الازدهار.

ونتناول فيمايلي دور الشركات دولية النشاط والاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية. ويبرر هذه العلاقة - بين الشركات دولية النشاط والاستثمار الأجنبي المباشر- أن إنشاء فرع لأية شركة دولية النشاط إنما يلازمه استثمار مباشر في الدولة الأجنبية المضيفة.

فأمام المشكلات المتعددة التي تعاني منها الدول المتخلفة ومنها المشكلات المتعلقة بنقص رؤوس الأموال وتدني مستوي الفن الانتاجي والتطور التكنولوجي عموما...، فانها تكون مضطرة - في أغلب الأحيان- إلي دعوة الشركات دولية النشاط للقدوم إليها.

ويعتبر موضوع الشركات دولية النشاط من أكثر الموضوعات جدلا في الاقتصاد الدولي ، حيث ينظر البعض للشركات دولية النشاط علي أنها الأمل المبشر بإمكانية المساهمة في تحقيق تنمية سريعة في الدول المتخلفة، وفي المقابل يري البعض أن هذه الشركات لم تساهم بأى دور في تنمية الدول المتخلفة، بل

---

(١) بالانجليزية The multinational enterprise
وبالفرنسية Les firmes multinationales, sociétés transnationales

يذهب البعض إلي أنها قد جاءت لتعظم من أرباحها فقط علي حساب الدول المتخلفة.

وتثير الشركات دولية النشاط عموما مشكلات متعددة لذلك تظهر تفسيرات ونظريات متعددة في هذا المجال . ومن حق الدول النامية أن تتبني النظريات والتفسيرات القانونية والقضائية والفقهية التي تحقق مصلحتها. وفي المقابل فإن الشركات دولية النشاط تسعي هي الأخري لتحقيق مصلحتها وبالتالي قد تتبني تفسيرات تتعارض مع ماتتبناه الدول النامية.

ونتنال فيمايلي المسائل السابقة وذلك علي النحو التالي:

الباب الأول: الشركات دولية النشاط ودورها في الدول النامية.

الباب الثاني: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية.

الباب الأول

الشركات دولية النشاط

ودورها في الدول النامية

أصبح وجود الشركات دولية النشاط سمة واضحة في العلاقات الاقتصادية الدولية . ونتناول فيمايلى توضيح ماهية هذه الشركات ودورها في تنمية الدول النامية وذلك علي النحو التالي:

الفصل الأول: ماهية الشركات دولية النشاط وخصائصها .

الفصل الثاني: الأركان الثلاثة للشركات دولية النشاط .

الفصل الثالث: أهمية المعلومات والمخاطرة والتنسيق بالنسبة للشركات دولية النشاط.

الفصل الرابع: دور الشركات دولية النشاط في الدول النامية.

الفصل الأول

ماهية الشركات دولية النشاط وخصائصها

نتناول في هذا المبحث التعريف بالشركات دولية النشاط وأهم الخصائص التي تميزها وذلك على النحو التالى:

ماهية الشركات دولية النشاط:

رغم أصولها القديمة، فإن الشركات دولية النشاط لم تحظ باهتمام واسع النطاق قبل الستينيات من القرن العشرين.

وتكون الشركات دولية النشاط إذا كان لها [١] وحدات تشغيل وانتاج أساسية في عدة دول، ويكون ذلك بصفة عامة في مجال الصناعات وكذلك في مجال الخدمات والقطاعات المصرفية.

فالشركات دولية النشاط هي عبارة عن شركات ضخمة جدا توظف العمالة ورأس المال في دول مختلفة، أو اتحادات لشركات من مختلف الجنسيات تفرض سيطرتها في مجال أو عدة مجالات بهدف تحقيق أقصي الأرباح. وكنتيجة لتشكل الاحتكارات الدولية يقع العالم بأسره في قبضة حفنة ضئيلة من أضخم الاتحادات الاحتكارية[٢].

ومن أمثلة هذه الشركات شركة [٣] شل للبترول، وشركة جنرال موتورز، اكستون ونستل، بالاضافة إلي عدد من شركات الخدمات، مثل خدمات الغذاء،

(ماكدونالد ومستردنوت)، أو خدمات مالية (صن لايف وكل شركات المراجعة الكبرى).

أصول الشركات دولية النشاط:

يري ألفرد تشاندلر [١] أن الشركة الحديثة ظهرت مع التحسن السريع في وسائل النقل والاتصالات الذي حدث بعد عام ١٨٤٠. وباستثناء عدد قليل من الشركات التجارية الكبري، فإن الشركة النمطية في أوائل القرن التاسع عشر كانت شركة تضامن أو شركة ملكية فردية كان فيها المالكون هم المديرون الذين كانوا يشرفون مباشرة علي عمل عمالهم وموظفيهم. وعندما كان العمل ضعيفا، أو عندما كان المالكون يرون فرصا أفضل، كانوا يغلقون شركة ويفتحون أخري. وفي حالة وفاتهم ، كانت الشركة تتوقف عن العمل. فالسلعة التي تسلك طريقها من الصانع إلي المشتري النهائي يمكن أن تمر بأيدي كثيرة- مالك مركب أو حمال. تاجر جملة، وربما مجموعة أخري من الناقلين، ثم التاجر النهائي. ولايعرف المالك الأصلي من هم المشترون النهائيون ولا كم حجز كمخزون علي طول الرحلة.

وأدى انتشار السكك الحديدية والتلغراف إلي خلق فرص جديدة بتقديم اتصال مستعد للسماح بالنمو الهائل لصناعة الخدمات، وتم الكثير من الاستثمارات في نفس صناعات النقل والاتصالات . وقد شهدت الحقبة الأولي من القرن العشرين استثمار أجنبيا مكثفا في كثير من المرافق مثل: الترام، الشبكات الكهربائية، السكك الحديدية. ونظم التليفون والتلغراف. ومعظمها كان خاصا في الأصل ومملوكا للأجانب.

لقد أدى التطور الصناعي في النصف الأول من القرن العشرين إلي

احداث نمو ملحوظ في دور وقوة الشركات الانتاجية الكبرى والتي بدأت في الظهور خلال العقود الأخيرة من القرن العشرين. ولم يقتصر نشاط هذه الشركات الكبري علي البلد الأصلي ولكنها امتدت لتمارس نشاطها في دول متعددة في وقت واحد ولذلك سميت بالشركات متعددة الجنسيات. ولما كانت الشركات متعددة الجنسيات من صنع الرأسمالية الحديثة، فإن الماركسيين يرون فيها وسيلة أخري تستغل بها الامبريالية العالم الثالث.

خصائص الشركات دولية النشاط:

باستقراء تعريف الشركات دولية النشاط يتضح أنها تتسم بخصائص متعددة من أهمها [١]:

١- ضخامة الحجم:

ولايقاس الحجم بمقدار رأس المال لأنه لايمثل الا جزءاً بسيطا من اجمالى التمويل المتاح للشركة، ولا برقم العمالة لان تلك الشركات تعتمد على التكنولوجيا، وأهم مقياس متبع هو رقم المبيعات. فمثلاً تبلغ مبيعات الشركة اليابانية للتلغراف والتليفون نحو ٣٩٥١٩ مليون دولار، ويعتمد البعض مقياس رقم الايرادات الاجمالية وبذا تأتى شركة ميتسوبيشى اليابانية فى رأس قائمة أكبر ٥٠٠ شركة كوكبية بايرادات بلغت عام ١٩٩٤ نحو ١٧٥,٨ مليار دولار، وأخيرا يستخدم مقياس القيمة السوقية للشركة ككل، وفى عام ١٩٩٠ كانت الشركة اليابانية للتلغراف والتليفون فى المرتبة الأولى بقيمة سوقية قدرها ١٨٨٧٩٥ مليون دولار.

اما السمة الثانية للشركات دولية النشاط فهى تنوع الانشطة، فتعمل الشركات دولية النشاط فى أنشطة متعددة ومتنوعة، والدافع الحقيقى لهذا التنوع هو رغبة الإدارة العليا فى التدنى باحتمالات الخسارة.

فالشركة دولية النشاط لاتنتج بنفسها الا المحدود من السلع التى تدخل فيها مكونات من إنتاج شركات أخرى ولذلك فهى أقرب الى شركة قابضة ولكن تتميز عليها باهتمامها البالغ باعمال البحث والتطوير وقضايا التمويل والتسويق ويلاحظ ان هذه الشركات قد فككت الانتاج الصناعى وفرضت التخصص فى إنتاج مكونات السلع ثم إنشاء وحدات تجميع.

وتنتج تلك المكونات اما شركة تابعة للشركة دولية النشاط واما شركة أصغر حجماً تتعاقد معها من الباطن لتتحول من إنتاج سلعة كاملة إلى انتاج بعض المكونات فى مقابل ضمان تصريف المنتجات، ومن الناحية الواقعية يعنى هذا أن الشركة متعدية الجنسية يمكن بطريقة التعاقد من الباطن أن تسيطر على عدد كبير من الشركات دون أن تفرط فى دولار واحد من أموالها لشراء أسهمها.

والسمة الثالثة للشركات دولية النشاط هى الانتشار الجغرافى، حيث تنشط الشركة بالتفرق فى عدد من الاقطار، ومن هذه الشركات والتى تسيطر الآن على ١٣٠٠شركة منها ١٣٠شركة فى بلدان العالم الثالث و٤١ شركة فى شرق أوربا. وهى شركة سويسرية اندمجت مع شركة سويسرية أخرى واستثمرت فور الاندماج ٣,٦ مليار دولار شملت ادماج أو شراء ٦٠ شركة أخرى.

وتعتمد الشركات دولية النشاط على المدخرات العالمية، فمن الخطأ القول بأن الشركات دولية النشاط هى المصدر الرئيسى للاستثمار الاجنبى. فواقع الأمر ان هذه الشركات فى حاجة مستمرة للحصول على تمويل مستمر ونقطة البدء

فى التحليل ان كلا من هذه الشركات ينظر الى العالم كسوق واحدة، وكأى شركة تسعى الشركات دولية النشاط لتعبئة مدخرات من تلك السوق فى مجموعها. سواء عن طريق طرح الاسهم فى أسواق الاوراق المالية والعالمية أو الاقتراض من البنوك الدولية أو المحلية.

كما تتميز هذه الشركات بتعبئة الكفاءات البشرية ولاتتقيد بتفضيل مواطن دولة معينة عند أختيار العاملين بها حتى فى أعلى المستويات التنفيذية.

ومن الطبيعى والحال كذلك ان يتقلص دور الدولة السيادى إزاء هذه الشركات دولية النشاط، فالناتج المحلى الاجمالى لخمس وأربعين دولة منخفضة الدخل تؤوى ٣٠١ مليار نسمة لايزيد على ٣٣٩,٨ مليار دولار فى حين ان ايرادات أكبر ثلاث شركات تبلغ ٣٤٧,٣ مليار دولار .

وايراد ١٣ شركة هولندية يعادل نصف الناتج المحلى الهولندى، وفى اليابان الناتج المحلى الاجمالى ٤,٢ تريليون دولار وايرادات ١٤٩ شركة بها ٣,٨ تريليون دولار. ومن هذه الامثلة يمكن أن نتصور قوة هذه الشركات فى التعامل مع أى دولة على حدة بما فى ذلك دولة الأصل أو مقر الادارة العليا.

وقد تمكنت الشركات دولية النشاط من الاستغناء - إلى حد كبير- عن بعض مهام الدولة منها ان الرأسمالية لم تعد فى حاجة الى قوات مسلحة ضخمة وقومية، فالعبرة اليوم بالقوة الاقتصادية للشركة دولية النشاط التى تمكنها من دخول أى دولة وهى لاتواجه الا احتمالات المنافسة مع شركات من نفس النوع، وكثيرا ما تنتهى المنافسة الى الاندماج او انتزاع احدهما السيطرة على الأخرى، ودون ذلك أشكال التعاون رغم المنافسة ويظهر ذلك فى مجال البحث العلمى والتطوير، وكذلك تنشئ الشركات المتنافسة فى دول غير قليلة شركات تابعة

مشتركة، وهى تملك دائما وسيلة التغلب على صعوبات دخول اى سوق محلى برشوة كبار المسئولين وذوى النفوذ السياسى. ويبقى بعد ذلك ان هذه الشركات تحقق ارباحا كبيرة من إنتاج الأسلحة، ولذلك لايتصور أن تقر أى نزع للسلاح على نطاق واسع.

وعلى مستوى الامن الداخلى يلاحظ اعتماد هذه الشركات على نظم أمن خاصة تملكها أو تستأجرها من شركات متخصصة، فلم تعد فى حاجة الى خدمات الشرطة، اما الأمن الاجتماعى والسياسى فلا يمثل حاليا ضرورة ملحة، فالحكومات تنسحب من التعامل مع نزاعات العمل ويقتصر دورها فى الحالات المهمة على الوساطة بين النقابات العمالية وإدارة الشركات، حتى مبدأ تحديد الحد الأدنى للأجور بقانون أصبح موضع جدل شديد فى الدول التى تمارسه، وبرز بدلا منه دخل المواطنة، اى حد أدنى لدخل المواطن يوفره المجتمع وليس صاحب العمل إذا لم يكن لدى المواطن دخل شخصى.

وفى مجال البريد والاتصالات اعتمدت الشركات على شركات البريد الخاصة ولذا فقد البريد الذى تديره الدولة أهميته فى نظر الشركات متعدية الجنسية .

حتى القضاء لم يسلم من الاستغناء عنه فكل عقود هذه الشركات الكبرى تنص على الالتزام باجراءات التحكيم ضمانا لحسم أى خلاف بين الأطراف المتعاقدة فى اقصر وقت ممكن، كما أن القضايا المدنية تسقط قبل الحكم فى كثير من الأحيان نتيجة لصلح بين الطرفين يتم خارج المحكمة .

كما فقدت الدولة رمزاً أساسيا لسيادتها وهو خلق النقود اى حق صك العملة، فالتعامل ببطاقات الائتمان التى لاتخضع لاشراف أى جهة اللهم الا

حرص اصحاب الاسم التجارى على ضمان سلامة اصدارها من أى بنك فى أى بلد من العالم، وهكذا انتزع القطاع الخاص حق خلق النقود من الدول ذات السيادة .

الفصل الثاني

الأركان الثلاثة للنظرية

الانتقائية للشركات دولية النشاط

تبلورت النظرية الأساسية للشركات دولية النشاط فى منتصف السبعينيات من القرن العشرين، وهى ملخصه بشكل جيد فى النظرية الانتقائية لجون رانتج بجامعة ردنج. وقد بنى رانتج تفسيره للشركات دولية النشاط على ثلاثة أركان هى: (١)

١- تملك الشركة دولية النشاط أصلا فريدا، يمكنها من تحصيل ريع إما بالانتاج بتكلفة أقل أو سعر أعلى من المنافسين.

٢- الشركة دولية النشاط لم تكن تستطيع ان تبيع ريعها، وتحصل على عائد عليه، لأن تكاليف الصفقة كانت عالية. وعلى ذلك فقد وجدت من الأربح أن تطور الأسواق الأجنبية نفسها، وتحول الأسواق الخارجية إلى أسواق داخلية.

٣- كان لابد أن تتمتع الشركة دولية النشاط بميزة في جانب التكلفة لكى تنتج فى أكثر من بلد، والا فإن دورها يمكن أن يقتصر على الاستيراد والتصدير.

أهمية الأصول الفريدة

افترض تشارلس كندل برجر أن الشركة دولية النشاط تتمتع دائما ببعض الأصول الفريدة التى تعطيها احتكارا محدودا، ويمكنها من الحصول على بعض

الربح الاقتصادى. ذلك الهيكل السوقى اذا كانت الاحتكارات المحدودة التى تعطى حافة صغيرة فى سوق تنافسية أساسا يمكن أن توصف أحيانا بالمنافسة الاحتكارية. وقد تكون الميزة الفريدة منتجا خاصا: تكنولوچيا مسجلة. القدرة على توفير رأس المال بشكل رخيص أو مجرد مهارات ادارية عليا لاتقلد بسهولة. فشركة فورد، على سبيل المثال، كان لها اسم تجارى وشهرة بالاضافة الى مهارات خاصة فى التصنيع المكثف والتسويق. وحيث لايمكن تقليد أى من تلك الجوانب بسهولة استطاعت شركة فورد ان تجد لها مكانا فى أوربا. ونافست بنجاح مع الصناع المحليين مع تحمل نفقة الهيكل الإدارى المعقد المطلوب للعمليات الدولية.

وثمت طريقة أخرى للتعبير عن ذلك هى أن الاصل الفريد يدر ريعا، مع اشتقاق قيمة الريع من الأرباح الاقتصادية. وباستخدام طريقة الاصل الفريد، يفترض ان الميزة التى تحصل عليها الشركة غير كافية لإعطائها الاحتكار فى الصناعة ككل. وقد يروق انتاجها الفريد لجزء من السوق فقط، أو تعمل ميزاته النسبيه فى نطاق محدود من الانتاج.

والنظرية فى شكلها الأصلى لم تقرر لماذا لم تبع الشركة دخلها الريعى. وفى النهاية، اذا كانت قيمة الريع معروفة لعام واحد، فانه بامكاننا تخطيط الريع المستقبلى، وتخصمها من العام الجارى وتنشئ سعرا للأصل الفريد. وإذا كان السوق قريب من الكمال، فان الأصل الذى انتج الريع كان يمكن بيعه بنفس سهولة بيع السند. وتفسير الأصل الفريد لايستطيع وحده أن يشرح لماذا يجب أن تعمل الشركة عبر الحدود.

وعندما بدأ أصحاب النظريات يدرسون الشركات دولية النشاط بشكل أدق، أدركوا أنهم كانوا بحاجة لتفسير أفضل لوجود الشركة على المستوى المحلى

أو الدولى. وفى واقع الأمر، عندما تطورت النظرية، استنتج معظم المحللين أن النظرية التى تشرح الشركة دولية النشاط لاتختلف عن النظرية المطلوبة لتفسير الشركة المحلية. وفى النهاية، فان أية شركة محلية أو قومية صرفه تستطيع أن تبيع اختراعها، وترخص بانتاج ماركاتها، وتؤجر خبرتها الادارية، أو تتلافى التكامل الرأسى محليا. ومع ذلك فان شركات كثيرة لاتفعل ذلك.

تكاليف الصفقة والتوجه للداخل:

من الناحية المنطقية، فان السبب الذى يجعل الشركات لاتستطيع أن تبيع أصولها الفريدة هو أن السوق ليست سليمة، أو حتى جيدة جدا فى بعض الحالات. وتنبع الأفكار الكامنة وراء هذا الأسلوب من مقالة كتبها رونالد كوس Coase عام ١٩٣٧ طورت فكرة تكلفة الصفقة، فقد لاحظ كوس ان استخدام السوق يحمل تكاليف، أسماها تكاليف التعامل (تكاليف الصفقة Transaction Costs). وقد وصف التكاليف على أنها ذات عدة أنواع:

١- **تكاليف السمسرة** : وتشمل تكاليف توصيل المشترى للبائع والوصول الى اتفاق، وفى بعض الحالات يوجد سماسرة مستقلين كما فى العقارات، وفى حالات أخرى يتولى المشترون أو البائعون التكاليف بأنفسهم، كما فى مجئ وكيل الصانع الى خط الانتاج أو وفد من شركة يذهب الى معرض تجارى لشراء معدات .

٢- **التكاليف التعاقدية** : وتشمل تكاليف إبرام عقد ينطى بشكل كاف المشكلات أو الصراعات المنظورة .

٣- **تكاليف المخاطرة**: وتغطى تكاليف تحول الشركة من فرع لآخر.

٤- **تكاليف الضرائب**: إن الشركات التى تستطيع خصم الخسائر من قسم

جديد مقابل الأرباح من قسم قديم تكون فى وضع مميز بالمقارنة بشركة جديدة أو شركة ذات خط واحد ولاتحصل على أى مميزات ضريبية حتى تبدأ تحقيق الأرباح.

ومقابل تكاليف التعامل تلك، اقترح كوس انه وإن كانت هناك تكاليف عمل الأشياء داخليا- التكاليف الإدارية، فالآن، يمكن أن تعتبر تلك التكاليف كمشكلات المستويات الادارية الاضافية، لابطال أو تعطل فى عملية صنع القرار. لعجز الادارة عن فهم العمليات الجديدة، او الالتزام غير الضرورى لرأس المال بالعمليات منحفضة العائد.

وطبقا لكوس، فان حدود الشركة يمكن أن تتحدد بالتوازن بين تكاليف التعامل والتكاليف الادارية. وقد تتبع الشركة طريقا داخليا إذا زادت تكاليف التعامل عن التكاليف الادارية ويمكن ان تتبع طريقا خارجيا إذا كان العكس صحيحا. وأشار كوس الى اتباع الطريق الداخلى بالتوجه للداخل Interalization.

نظرية الموقع والنموذج الانتقائي:

مؤدي نظرية الموقع * أن تحديد موقع [١] الانتاج عادة مايتم عن طريق الموارد ، فتغذية الألمونيوم- علي سبيل المثال- يجب أن يقع حيث توجد المناجم، وصهر الألمونيوم ينبغي أن يكون بالقرب من الكهرباء الرخيصة.

ويمكن لقول بأن العناصر التي تحدد قرارات الشركة دولية النشاط حول أين ستنتج لاتختلف غالبا عن تلك التي تحدد نمط التبادل التجاري بصفة عامة.

---

* -The theory of location.
-La théorie de la localisation.

لذلك كان الركن الثالث لرانتج مهما فى أنه شرح لماذا يمكن أن تعمل الشركات فى الخارج فى المقام الأول. واذا لم توجد مميزات موقعية، فان الشركة يمكن أن تصدر من دولة محلية. ولاتتضمن نظرية رانتج أن الشركة دولية النشاط تسبب التشتيت الجغرافى للانتاج، ولكنها تشرح لماذا تكون تسهيلات الانتاج المتفرقة مملوكة لشركة واحدة. ولوضع المسألة على أسس خاصة، فان الركن الثالث يفسر لماذا تنتج كندا السيارات، ولكن الركنين الأولين يفسران لماذا تملك فورد وجنرال موتورز وشركة كريزلر مصانع السيارات فى أمريكا.

نظرية التدويل*:

من الملاحظ أن هناك معاملات مهمة بين الشركات دولية النشاط في مختلف الدول. فمخرجات أحد الفروع تكون عادة مدخلات في انتاج فرع آخر. أو أن التقنية المطورة في دولة ما قد تستخدم في دول أخري، كذلك قد تنسق الإدارة بين أنشطة المصانع الموجودة في دول متفرقة. وهذه العلميات هى التي تربط الشركات دولية النشاط ببعضها. وهذا النوع من الشركات يفترض أنه وجد لتسهيل مثل هذه العمليات(١).

ولكن العمليات الدولية لاتنجز فقط داخل الشركة . فمن الممكن بيع الانتاج في سوق مفتوح وكذلك يمكن إعطاء تراخيص للشركات الأخري باستخدام التقنية.

وهكذا تنشأ الشركات دولية النشاط لكون اتمام مثل هذه العمليات ضمن شركة واحدة يعد أكثر ربحية مما لو تم بين شركات متعددة . ويسمي الحافز لإنشاء الشركات دولية النشاط بالتدويل.

---

* -The theory of internalization.
-La théorie de l'internalization

نقاط القوي والضعف للنموذج الانتقائي:

تتميز النظرية الانتقائية بأنها ذات قوة ومرونة تجعلها حديثة. وكانت محل تحليل في دراسة لمركز الأمم المتحدة عام ١٩٨٨ للشركات دولية النشاط . وهى محل اهتمام الآن للشركات الكندية دولية النشاط. ورغم ذلك فقد شهدت الحقبة الأخيرة عددا هائلا من التقدم في الفكر عن كل من أركان رانتج الانتقائية من أهمها [١]:

١- أن الأصل الفريد الوحيد لايكفي كتفسير ، كما أن قيمة أي أصل فريد نفسه قصيرة الأجل. وبالتالي فإن المهم هو العملية التي يتم بها خلق سلسلة من الأصول.

٢- إذا استخدم الأصل الفريد بغير مهارة، فإن تحليل تكلفة التعامل يعطي استدلالا دائريا . فوجود الشركات متعددة الجنسيات في صناعة السيارات يوضح أن تكاليف التعامل، مرتفعة وعلى ذلك فإن ارتفاع تكاليف التعامل تتسبب في ظهور الشركات متعددة الجنسيات: ولتجنب الدائرية، يجب أن يحدد التحليل أسباب ارتفاع تكاليف التعامل. وقد شهدت الحقبة الأخيرة تقدما ملحوظا في تحديد تلك الأسباب.

٣- تقل أهمية المميزات الموقعية. وتتمثل قوة النظرية التجارية الجديدة فى التجارة بين الصناعات وبين العوامل وبين الشركات غالبا . وهذا التحليل يقلل من تفاعل أسلوب النسب العاملية، مع مضامينها التى تزيد التكلفة، لصالح حجم التخصص التى تميز نقص التكاليف مع

توسع الدخل . ويصلح التخصص سببا للتجارة لانتيجة لها. ولأن التكاليف تدفع التخصص فيمكن إدراك جزء من العالم الذى فيه تكون الدول لها نسب عاملية متساوية، ولكن الشركات متعددة الجنسيات لاتزال موجودة.

الفصل الثالث

أهمية المعلومات والمخاطرة والتنسيق

بالنسبة للشركات دولية النشاط

الأصول الفريدة والريع:

كان هناك غموض حول مايشكل أصلا فريدا. ومن الواضح أن التكنولوچيا المسجلة أو حقوق المؤلف يمكن أن تؤهل، ولكن لم يكن واضحا غالبا ماهو الأصل الفريد للشركة. والعبارات مثل "البراعة الإدارية"، أو "خبرة التسويق" كانت تمثل ملمس الطريق نحو تفسير شئ أقل ملموسية من براءة الاختراع. والقدرة على بحث منتجات جديدة وناجحة، والمهارة فى تنسيق تدفق السلع من الصانع الى المستهلك والسمعة الطيبة فى تسوية الديون ... تكون أقرب للأصول الفريدة التى تملكها الشركة من أى حالة نجاح واحدة.

وعندما يبتعد تعريف الأصل الفريد عن بند واحد الى شئ أقل ملموسية، فانه ينتقل الى انتاج معلومات أو مهارة فى التنسيق. ونظرا لأن التنسيق والمعلومات تنتج وتتجدد باستمرار، فان استخدام مفهوم الريع لوصفها يكون غير ملائم. فالريع هو عائد على شئ لن يختفى إذا سمح له القانون أن يُنتج بحرية، ولكن من المؤكد ان سلسلة برامج الكمبيوتر الجديدة سوف تنتهى. والاقتصاد الكلاسيكى يواجه صعوبة فى التعامل مع سلاسل الأصناف الفريدة ، اذا عاملهم كاختراعات فريدة، فيجب ان يستخدم أساليب الريع ذات منحنى العرض الرأسى. وإذا عاملهم كبنود متماثلة كان منحنى العرض موجب، فانها تزيف طبيعتها ، مما يتضمن أن اختراع الغد هو نفسه مثل اختراع اليوم، فالنقود التى تحققها شركة

الدواء من دواء مسجل، على سبيل المثال، لها فقط بعض خواص الريع. وإنها حماية براءة الأختراع لايضمن أن تطور أى شركة عقارا جديدا ولكن قليلون يمكن أن يقولوا أن الادوية كمجموعة يمكن أن تطور دون مكافأة للمخترع.

لقد قيل ان كثيرا من المميزات الفريدة للشركة فى الشهرة وفى الابتكار، أو المصداقية مكتسب، وأن عائداتها فى ضوء الاسعار المرتفعة أو التكاليف المنخفضة هى مكافآتها، بالاضافة الى أنها تحفز الشركات الأخرى لأن تفعل نفس الشئ. وعندما تكون الأسماء التجارية والاختراعات الجديدة، أو السمعة الخاصة الطيبة تقف كحوافز أمام الدخول، فإنها تعمل ايضا كحافز هام لانتاج معلومات جديدة وتحافظ على السمعة الطيبة. وعلى ذلك فالمكافآت ليست ريعا، ولكنها مدفوعات مشروعة.

إن الأسلوب السابق يقف فى مواجهة فكرة أن الشركة دولية النشاط فى حد ذاتها هى وسيله لاستمرار احتكار غير ضرورى. والريع الذى يتحقق من اختراع جديد، بقدر مايكون مكافأة ضرورية لتشجيع الاختراع الجديد، يسمى ريع كفاءة. ومحاولات تقليل تلك المكافآت، كما يحدث مثلا عند ارغام الشركات على الترخيص بشركات أخرى باستخدام مخترعاتها، سوف يؤدى الى تقليل تدفق المخترعات الجديدة أو المصداقية المشتركة. ويزيد النطاق الدولى للشركة حافز للحفاظ على سلسلة أصولها الفريدة.

المعلومات:

السلعة العامة والخواص المتنافرة للمعلومات:

من الناحية الاقتصادية، لاتكون المعلومات مثل معظم السلع الأخرى والخدمات. فهى تتمتع، كمالاحظ مارك كاسون، بخواص السلعة العامة النمطية.

والسلعة العامة من الناحية الفنية ليست هى السلعة التى تنتج بشكل عام. ولكنها تشترك فى بعض خواص تلك السلع. والخاصية الأساسية للسلعة العامة تتمثل فى أنها يمكن أن تنقل أو تباع ومع ذلك يظل المالك الأصلى يملكها. فالاطفاء والمنتزهات العامة لها خاصية السلع العامة من حيث أنها تستخدم من جانب كثير من الناس، ومع ذلك فانها لاتقل فى الجودة عندما يستخدمها أناس أكثر .

ومشكلة السلع العامة، وأحد الأسباب التى تجعل كثيرا من تلك السلع تقدم بشكل عام، هى أنه يصعب تقاضى سعر عليها ، فعندما تنتج تستخدم من جانب كثير من الناس ويصعب تحديد الرسوم أو جمعها. بالمثل، نقول إن السلع العامة غير تنافسية، بمعنى أن كثيرا من الناس يمكن أن يشتركوا فيها فى الحال بدون تقليل كبير للمنفعة، ونقول أنها ليست شاملة ، بمعنى أنه من الصعب منع الناس عن استخدامها بالمجان. وطريقة أخرى للتعبير عن ذلك تكمن فى ملاحظة أن بعض الناس يستطيعون استخدام السلعة دون أن يدفعوا أى شئ فى انتاجها .

والمعلومات لها صفة السلعة العامة، ولكن قدر ضئيل من المعلومات يقدم بشكل عام. فالشركة التى تملك معلومات ذات قيمة للآخرين تملك أصلا فريدا يمكن على غرار الخواص المعتادة للسلع العامة، بيعه بدون تقليل مخزونه. وهذه المعلومة يمكن أن تباع عدة مرات ويظل لها نفس القيمة. ويمكن ، على سبيل المثال، أن تكون وصفة خاصة، اختراع جديد، خبر جيد عن السوق، تبصر جديد فى الموقف السياسى. وتتمثل المشكلة فى كيفية بيع المعلومات وبأى مقابل تباع.

وبيع المعلومات يعرض صعوبة أكثر من مجرد إبعاد المستخدمين المجانيين، وتظهر أحد الصعوبات بسبب عدم التناغم فى حيازة المعلومات.

فالنموذج الكلاسيكى الجديد يفترض دائما أن كلا من المشترى والبائع لديهم معلومات كافية عن المنتج، ولكن إذا كانت السلعة المباعة فى حد ذاتها معلومات. فمن الصعب الابقاء على التظاهر بأن المشترين يعرفون ماهية المعلومات ، أو أنهم ليسوا بحاجة لشرائها. ومشترى المعلومات لن يريد بالضرورة أن يشترى شئ ذا قيمة غير مؤكدة. ومع ذلك ففى حالات كثيرة يؤدى الكشف عن هذه المعلومات الى تجريدها من قيمتها : وعندما يعرفها المشترى، فما الذى يمنعه من إعادة بيعها بأسعار أقل من التى يتقاضاها المالك الأصلى لتلك المعلومات؟ وبدون نوع من الرقابة على استخدام تلك المعلومات، فان الشركات لاتدع للآخرين أن يعرفوا المعلومات التى لديهم .

وإذا كان من الصعب بيع المعلومات كمعلومات فى حد ذاتها، فإن الشركة المكتشفة للمعلومات يحتمل أن تحاول اكتساب قيمتها بطرق أخرى. وقد تجرب الطريق القانونى لاكتساب الاختراع أو حماية حق المؤلف، ولكن ذلك يمكن أن يكون مزعجا . وقد تفشل الشركة فى الاستفادة من المعلومات التى لديها (مثل شراء معلومات تعرف أن المعروض منها ناقصا) أو تجسيد تلك المعلومات فى شكل منتج. وعلى حين قد يتمتع المنتج أولا يتمتع بحماية الاختراع، يمكن أن يكون هناك على الأقل فترة قصيرة قبل أن يقوم المقلدون بتقليد منتجهم، ومع الحظ، ربما يمكن إقامة بعض الحواجز أمام الدخول، والحاجة للاستغلال الذاتى لقيمة المعلومات تصبح سببا لإنشاء الشركة .

الترخيص عبر الحدود:

كثيرا ما ترخص الشركات بالانتاج عبر الحدود القومية على حين لايرخصوا بالانتاج داخل نفس البلد. وإذا استطاعت الشركات أن تمنع المرخص له من البيع مرة أخرى فى "[illegible] المحلية، عندئذ فانها [illegible] بفقد المبيعات

للمرخص لهم. وحتى هذا، فان مشكلات الترخيص ضخمة.

وتبين دراسة حديثة للسوق عن الترخيص بالتكنولوجيا عدد الصعوبات الموجودة. فالمشترون المحتملون غير متأكدون من قيمة المعلومات الجديدة. بالاضافة الى ذلك، فانهم يكونوا قلقين من احتمال تغير التكنولوجيا ، ويظلون بلا استفادة بالمقارنة بمنافسيهم، وقد يرغبون فى شراء ترخيص، ليس فقط للتكنولوجيا الحالية، بل للتحسينات المستقبليه ، وهو أمر غير مؤكد. ويتردد المرخص فى إصدار رخصة بالتكنولوجيا الحالية والمستقبلية لأنه يكون عليه أن يشارك فى ثمار أى اقتحام تكنولوجى بالترخيص بدون القدرة على إعادة التفاوض على العقد. وعلى ذلك يكون للمرخص حافزا أقل لتحسين منتجه أو تكنولوجيته التى يرخصها .

والمرخص يكون تواقا أيضا للاستفادة من أى تحسينات يمكن أن يدخلها المرخص له على المنتج المرخص به أو التكنولوجيا، ويحاول كتابة عقد بمقتضاه تعود له أى من تلك التحسينات تلقائيا وبدون أى مقابل. ولايحب المرخص له هذا النوع من العقود لأنه لو أدخل أى تحسينات أساسية، فلن يكافأ عليها . وعلى ذلك يكون حافزه قليلا على عمل التحسينات.

أشياء لايمكن ترخيصها:

يعتبر سوق الترخيص التكنولوجى ذاكفاءة عالية عندما يقارن بالاسواق من أجل أشكال أخرى من المعلومات لاسيما فيما يتعلق ببيع ماسوف يريده سوق معين فى العام القادم مثل: معلومات عن سوق محصول البن فى البرازيل، وأن شحنات ضخمة من البترول فى طريقها الى أمريكا ، أو أن بيانات مالك مطعم جديد عن قدرته على الدفع صحيحة. وأى من تلك المعلومات يمكن أن تكون

عظيمة القيمة، ولكنها تكون قيمة فقط لفترات زمنية قصيرة، قصير جدا لدرجة لاتحقق حماية براءة الاختراع أو الحق الأدبى للمؤلف. واذا فشل السوق، أو كان مكلفا فى الاستخدام، وكانت المعلومات قيمة، فان الشركة سوف تميل لاتباع طرق داخلية لتوليد ومعالجة تلك المعلومات قصيرة الأجل سهلة التقليد. وعلى ذلك فان الشركة تكون ناقلا كفئا للمعلومات.

والسهولة التى تنتقل بها المعلومات داخل المؤسسة يمكن أن تكون سبب وجود الشركات الزراعية ذات التكامل الافقى المكثف. فشراء البن والحبوب والطباق تسيطر عليها شركات قليلة ذات تكامل افقى وذات تكامل رأسى محدود. وفى دراسته عن تجار الحبوب، افترض ريتشارد كيف Caves من جامعة هارڤارد أن شبكة الاتصال الافقى المكثف ، التى تسمح بالاتصال السهل حول ظروف البيع والشراء فى بلاد كثيرة، هى التى كانت أحد مفاتيح التكامل الأفقى المكثف.

التنسيق:

عندما يحقق طرفان يعملان منفصلين انتاجا أقل مما يستطيعوا تحقيقة من العمل كفريق- اى لديهم تعاون- يكون التنسيق ذاقيمة. ومشكلات العمل الجماعى، على أية حال، مشكلات هائلة مثل منع الانكماش، التوزيع الفردى للمكافأة المشتركة بطبيعتها، وتوزيع المخاطر بين المشتركين هائلة.

أشكال التنسيق:

يمكن أن يتم التنسيق بعدة أشكال من أهمها(١):

توقيت شحن السلع: (مثل الموز أو البترول)، وصول خطوط انتاج

منفصلة، أو إدخال منتجات جديدة. وكثير من ذلك يخطط إداريا، سواء بين الشركات أو داخل شركة واحدة.

ويمكن أن يحدث التنسيق بين الشركات أو داخل الشركات. وكما فى حالة بيع المعلومات ، فإن القضية تكون ما إذا كانت الشركات المستقلة يمكن أن تحقق التنسيق بشكل رخيص وفعال كما تفعل شركة واحدة، توجه العملية للداخل ،ويبدو أنه من الأكثر كفاءة التنسيق داخل الشركة.

المخاطرة:

تعد المخاطرة محدد هام لتكاليف التعامل. وتعد الدراسة الدقيقة للمخاطرة أمرا أساسيا لفهم طبيعة عمل الشركات دولية النشاط.

فالمخاطرة تكلفة يسعى الناس للتخلص منها كما يتخلصون من القمامة، والسوق من أحد الوجوه هو سوق القضاء على المخاطرة. والسوق فى حد ذاتها ليست سليمة تماما بالنسبة لبعض أنواع المخاطر. وعندما تتوحد المخاطرة مع المعلومات ومشكلات التنسيق، فيمكن ان ترتفع تكاليف التعامل ارتفاعا حادا.

فعلى سبيل المثال كيف يتسنى للشركة أن تبيع المخاطرة بالنسبة لمنتج جديد طورته توا؟ لمن تستطيع شرح فكرتها ؟، من تستطيع ان تقنع لتحمل مخاطرة منتج ما، إذا كان ذلك الشخص لايعرف الكثير عن ذلك المنتج؟) فى مثل تلك المواقف، تستطيع الشركة توجيه المخاطرة للداخل.

المخاطرة والتوجه الداخلى:

يختفى عدد من المخاطر كلية عندما يتجه طرفى المخاطرة للداخل. وتلك المخاطرات هى التى يقابل فيها مكسب أحد الأطراف خسارة الطرف الآخر.

ويجمع الطرفان مخاطرتهما. تلك المخاطر تزاوج مخاطرة معكوسة لأعلى (صاعدة) مقابل مخاطرة مقلوبة لاسفل (هابطة) بشكل يجعل المخاطرة الصاعدة تختفى. والمخاطرة الصاعدة هى فرصة الخسارة مقابل مكسب ضخم. والمخاطرة الهابطة هى الفكرة المعتادة للمخاطرة، بالتحديد، فرصة خسارة شئ يتمتع به الفرد.

ومن الأمثلة الهامة على المخاطرة المزدوجة :

١- يصاب المرخص بالقلق بسبب أن ما يتقاضاه مقابل الترخيص قليل جدا ، بينما ينزعج المرخص له بسبب ان ما يدفعه كثيرا جدا مقابل الترخيص. وإذا أثبت الترخيص نجاحه ، يعانى المرخص من تقاضى سعر منخفض. واذا كان المنتج المرخص به أقل نجاحا مما كان متوقعا ، يكون المرخص له قد دفع سعرا عاليا. واذا كان المرخص يملك المرخص له، فان المخاطرة الوحيدة تكون فى أن المنتج لن يحقق نجاحا طيبا.

٢- الموقعون على أى عقد يتحملون مخاطرة أن الاحداث غير المتوقعة سوف تفيد أحد الاطراف على حساب الطرف الآخر. وتغطى معظم العقود عددا من الاحتمالات الواضحة مثل ماهية مسئوليات كل طرف فى حالة حدوث بعض التغيير. فالعقد الذى يوقع، على سبيل المثال، من شركة للطاقة ومشترى يمكن أن يضم نصا احتماليا بأن يتغير السعر المدفوع اذا تغيرت أسعار البترول وتحديد مدى ذلك التغيير. ولسوء الحظ لايوجد عقد يحدد كل الاحتمالات. فبعضها لايمكن التنبؤبه، وبعضها بعيد بشكل غير مبشر، فاذا حدثت الحادثة أ. تتبعها الحادثة ب ، واخيراً تحدث الحادثة جـ ، فماذا تفعل ؟ إن المحامين يستطيعون التنبؤ بالكثير عند كتابة العقد ومع ذلك لايستطيعون تحديد كل الاحتمالات الممكنة .

واذا كان الطرفان داخل نفس الشركة، فعندئذ يكون من غير المهم كتابة التزامات متبادلة. ولايحتاج إلى تخطيط ماليس قابلا للتخطيط.

٣- البائعون والموردون، مرتبطون معا ارتباطا وثيقا فى مراقبة جودتهم، فى أوقات التسليم وفى مهاراتهم التكنولوجية والتسويقية . والصعوبات فى أى جانب من جوانب الترتيبات يمكن أن تسبب خسائر فادحة للجانب الآخر. واذا كان البائع والمصدر فى نفس الشركة فان المخاطرة تظل فى ان الجودة قد تكون غير ملائمة، وسوف تسلم السلع بكميات غير ملائمة، وسوف تقع الشركة فى أخطاء تكنولوچية أو تسويقية. ولكن مخاطرة أن يتحملها طرف لمصلحة الطرف الآخر سوف تختفى.

٤- الأخطاء بين المرخص والمرخص له لعمل تحسينات فى المنتج بدون القدرة على الحصول على عائد ملائم للعمل تنتهى اذا كانت شركة واحدة تضم الاثنين.

٥- علاوة على ذلك، فان الشركة المرخصة لايجب أن تنزعج بسبب المرخص له الذى يبيع بسعر أقل فى السوق المحلية إذا كانت تملك المرخص له (واذا كان المرخص له يتمتع بتكاليف قليلة، فمن المفيد للشركة أن تحصل على السلعة بالسعر المنخفض ، ولكن الارباح سوف تذهب للشركة الأم).

ويمكن تحديد مجموعة أخرى من المخاطر ، ليس مقابل مخاطرة تلغيها ، بل مقابل مخاطرة كافية.

واقترح كيف ان يرتبط العدد الصغير من تجار الحبوب بالمخاطرة. فقد يكون حجم شحنة سفينة من الحبوب ضخم بشكل غير عادى، ويبتلع بسهولة انتاج عام لبعض اغنى دول أمريكا الشمالية. وتجار الحبوب الكبار فقط هم الذين

لديهم سفنا كثيرة تتحرك حتى أنهم يستطيعون تحمل خسارة أو تأجير عدد مقبول من السفن. ومن الناحية المحلية ، عندما يكون الشحن صغيرا ، تكون الشركات التجارية أكبر عددا .

والمعلومات تقلل المخاطرة ، وعادة ما تتدفق السلع بحرية أكبر داخل الشركة عنها بين الشركات. ومن ثم في المواقف التى تكون فيها المعرفة مهمة للتخطيط، تقل المخاطرة عند اتباع الطرق الداخلية.

الفصل الرابع

دور الشركات دولية النشاط

في الدول النامية

تلعب الشركات دولية النشاط دورا هاما علي مستوي العلاقات الاقتصادية الدولية، بيد أن طبيعة هذا الدور تختلف في الدول المتقدمة عنها في الدول المتخلفة.

ونوضح فيمايلي طبيعة هذا الدور وذلك على النحو التالي:

أولا : دورها بالنسبة للدول المتقدمة:

تلعب الشركات دولية النشاط دوراً هاماً في الاستثمار والتجارة العالمية. فعلي سبيل المثال فإن [1] قرابة نصف واردات الولايات المتحدة عبارة عن عمليات بين أطراف مرتبطة ببعضها ونعني بذلك أن المشتري والبائع إلي حد كبير مملوكان ويداران بواسطة منشأة واحدة. و علي هذا الأساس يمكن اعتبار نصف واردات الولايات المتحدة كعمليات بين فروع منشآت متعددة الجنسيات. وفي نفس الوقت ٢٤٪ من أصول الولايات المتحدة في الخارج تتضمن قيمة الفروع الأجنبية للمنشآت الأمريكية. لهذا فتجارة الولايات المتحدة واستثماراتها، رغم عدم هيمنة الشركات دولية النشاط عليها، تدار عن طريق هذه المنشآت.

بالطبع قد تكون الشركات دولية النشاط مملوكة محلياً أو أجنبياً. فالمنشآت متعددة الجنسيات المملوكة للأجانب تلعب دوراً هاماً في معظم الاقتصاديات ودوراً متزايداً في الأهمية فى الولايات المتحدة.

ويمكن الاستعانة بالجدول التالى لمقارنة دور الشركات المملوكة للأجانب في أكبر خمسة اقتصاديات في العالم.

مقارنة لوظائف المنشات المملوكة

للأجانب في أكبر خمسة أسواق اقتصادية

		١٩٧٧	١٩٨٦
الولايات المتحدة	(١)	٥	١٠
	(٢)	٣	٧
	(٣)	٥	٩
اليابان	(١)	٢	١
	(٢)	٢	١
	(٣)	٢	١
فرنسا	(١)	٢٤	٢٧
	(٢)	١٨	٢١
	(٣)	—	—
المانيا	(١)	١٧	١٨
	(٢)	١٤	١٣
	(٣)	١٧	١٧
المملكة المتحدة	(١)	٢	٢٠
	(٢)	١٥	١٤
	(٣)	—	١٤

(١) نصيب المنشآت المملوكة للأجانب من المبيعات.
(٢) نصيب المنشآت المملوكة للأجانب في وظائف الصناعة التحويلية.
(٣) نصيب المنشآت المملوكة للأجانب من الأصول.

وباستقراء الجدول تتضح عدة حقائق من أهمها:

أولا: الدور الكبير للمنشآت الأجنبية في البلدان الأوربية، وهو الدور الذي لم يتغير كثيراً خلال العقد الماضي.

ثانيا: الأهمية المتزايدة بسرعة كبيرة للمنشآت الأجنبية في الولايات المتحدة، ففي عام ١٩٧٧ لم يكن هناك إلا عدد قليل نسبياً من المنشآت الأجنبية العاملة داخل الأراضي الأمريكية مقارنة بعدد المنشآت الأمريكية متعددة الجنسيات .

ثالثا: النسبة المنخفضة للتملك الأجنبي في اليابان.

وباستقراء الواقع العملي علي المستوي الدولي يلاحظ أن الشركات دولية النشاط إنما تهدف [١] إلي الربح دون أن تأخذ في اعتبارها ظروف الدول المضيفة خاصة إذا كانت من الدول النامية.

إن الأرباح العالية التي تستدرها الشركات دولية النشاط في البلدان النامية هي الباعث الأساسي لنمو فعاليتها وتغلغها في اقتصاد البلدان النامية.

يقول بوبوف [٢] معبرا عن الحقيقة السابقة:

يوجد لدي رجال الأعمال الرأسماليين في النظام الاقتصاد العالمي كل الأسس لتفضيل القطط علي شعوب أفريقيا الغربية، حيث إن الأولي تستطيع الدفع، بينما لاتستطيع الثانية أن تفعل ذلك.

ثانيا: دور الشركات دولية النشاط على مستوي الدول النامية:

من الخصائص الجوهرية التى تميز اقتصاديات الدول المتخلفة نقص رؤوس الأموال ، فضلا عن الضعف الكبير في المستوي الفني للمشروعات القائمة ، وأمام ذلك تضطر الدول المتخلفة للاستعانة برأس المال الأجنبي والشركات دولية النشاط.

وينعقد الأمل- بصورة كبيرة- علي هذه الشركات في قيامها بدور جوهري في تنمية الدول المتخلفة. وأمام ضخامة الاحتياجات الناشئة عن احتياجات الدول المتخلفة تظهر أهمية الدور الذي يمكن أن تؤديه المشروعات الأجنبية في تنمية الدول المتخلفة.

وإزاء ضعف مستوي المشروعات الوطنية في الدول المتخلفة كما وكيفا ، فإنه لامناص من اللجوء والاعتماد علي المشروعات الأجنبية التي يمكن أن تنهض بدور فعال في تنمية الدول المتخلفة. وتتبدي فائدة المشروعات الأجنبية بوضوح في أنها تساعد علي نقل التطور التكنولوجي الذي ازدهر في دولة متقدمة إلي الدول المتخلفة. وهي تنتشر مباشرة عندما تتجسد في معدات رأسمالية جديدة تباع للدول المتخلفة كما تنتشر بشكل غير مباشر عندما تزيد الكفاءة أو جودة المنتج في الصناعات التصديرية للدولة التي تنشأ فيها. وعلي حد تعبير مسجريف فإن تدفق رأس المال الأجنبي للداخل (يقصد داخل الدول المتخلفة) مفيد لأنه يحضر معه المورد المطلوب من التقنية الإدارية والمعرفية.[١] والباعث للمشروعات الأجنبية-عموما- علي العمل في فرع ما داخل دولة متخلفة إنما هو جدوي توظيف استثماراتها في هذه الدول. وهذه الجدوي عادة ما تكون مرتفعة.

حيث إن رأس المال ضعيف وقليل في الدول المتخلفة، أيضا فإن العمالة عادة ما تكون وفيرة وبالتالي رخيصة في هذه الدول.

ويلاحظ علي المشروعات الأجنبية أنها تعمل -غالبا- في قطاع التصدير، وتحقق أرباحا لايمكن أن تقدمها للسوق الداخلية بسبب ضيقها، لذلك يكون من المبرر تماما فرض الضرائب عليها. لكن المشروعات الأجنبية يكون في حوزتها- في أغلب الأوقات- وسائل ضغط قوية وفعالة علي الحكومات المحلية، وبالتالى تبحث وتنجح غالبا في التهرب من النظام الضريبي السائد في الحكومات المحلية، ولاتملك الحكومات المحلية- عادة- إلا الإذعان لشروطها.[١]

لذلك ينبغي معاملة هذه المشروعات بحرص شديد عن طريق اخضاعها للقانون الضريبي السائد، مع تقرير بعض المزايا التي تشجعها علي إعادة استثمار أكبر جزء من أرباحها مرة أخري داخل البلاد.

وتبين التجارب الواقعية [٢] أن رؤوس الأموال الأجنبية إنما تذهب للاستثمار في الصناعات الاستخراجية كالبترول، والسكك الحديدية والموانى والمنتجات الزراعية التى تساهم في صناعات تصديرية. ويؤكد علي الحقيقة السابقة آدم سميث بقوله [٣]:« أن الصناعة التى تشجعها منظومتنا التجارية هي تلك التي تستهدف مصلحة الأغنياء وأصحاب النفوذ. أما تلك التي تهدف إلي مصلحة الضعيف والمعوز فهي في كل مكان تقريبا مهملة أو مضطهدة.

ومن المجالات التي تعمل فيها الشركات دولية النشاط مصانع التجميع[١] وغيرها من أنواع الانتاج التي تتطلب أعدادا كبيرة من الأيدي العاملة من أجل تزويد مراكز الاقتصاد الرأسمالي العالمي بالدرجة الأولي.

وحتي على فرض أن الشركات دولية النشاط تتوجه بنشاطها إلي المجال الصناعي، فإن المرصود في الواقع العملي أن هذه الشركات تجني مبالغ ضخمة سنويا من بناء المشاريع الصناعية ونقل التكنولوجيا إلي الدول النامية، وقدرها البعض [٢] في الثمانينيات بحوالي عشرة مليار دولار سنويا، وهي بلاشك آخذة في التزايد في آيامنا هذه.

وإذا كان الظاهر أن الشركات دولية النشاط تؤدي إلي نمو اقتصادي معين للدول النامية، فإن البعض [٣] يري أن هذا «نمو اقتصادي بدون تطور حقيقي» للاقتصاد الوطني، فعلى الرغم من أنه تنشأ مشاريع وأنواع انتاج جديدة. وتستخدم في المشاريع الأجنبية تجهيزات معاصرة، ويجري إنتاج أنواع جديدة من المنتجات... إلا أنه قد لايحدث تطور حقيقي شامل، لأن الشركات دولية النشاط وفروعها لاتهتم سوي ببعض مجالات الانتاج مثل استخراج الخامات الثمينة وتحويلها بصورة أولية، وتجميع وتركيب بعض أنواع المنتجات الصناعية.

وتتصف هذه المشروعات الأجنبية أيضا بأنها مهلكة للجوانب الاجتماعية لمثل هذا النمو الاقتصادي، فلقد جنت ثمار هذا النمو بالدرجة الأولي فئات قليلة تتمتع بالامتيازات في الدول النامية مثل أصحاب المناصب العليا في جهاز الدولة.

وعلى المستوي البيئي، فإن المرصود على الساحة الدولية يبين أن الشركات دولية النشاط إنما ترتكب مخالفات جسيمة في حق المحافظة على بيئة الدول النامية.

لقد تحولت جملة من الدول والأقاليم في البلدان النامية إلي [١] ملجأ ايكولوجى من نوع ما للاحتكارات الدولية . وينطبق ذلك بالدرجة الأولي على كوريا الجنوبية، حيث تنقل الاحتكارات اليابانية إلي هناك المشاريع الشديدة التلويث للبيئة المحيطة مثل تكرير البترول ومعالجة الفلزات والمعادن غير الحديدية والأخشاب، وعلي بورتوريكو التي أصبحت قاعدة لتكرير البترول للاحتكارات الأمريكية، وعلى غيرهما من البلدان.

وأمام ماسبق كان من الموضوعات التى نوقشت في مؤتمر تورمولينو [٢] (Torremolinos) الذي عقد عام ١٩٧٨ اهتمام دول العالم الثالث ببيان مدي رغبة الشركات متعددة الجنسيات في السيطرة علي أسواق دول العالم الثالث. والإجراءات الوقائية التي يمكن القيام بها ، وذلك من خلال السياسات الوطنية التى تعكس السمات الخاصة بكل دولة، والصعوبات التي يمكن أن تواجه هذه الاستراتيجيات والتناقضات المتصور حدوثها.

وبالرغم من الأهمية المتعاظمة للشركات دولية النشاط في الدول النامية، إلا أنه يجب علي هذه الدول أن تحفظ توازنا كافيا بين الضرورات القومية والعلاقات الاقتصادية والمالية مع الخارج.

وفي هذا الصدد لوحظ أن السياسة الضريبية للدول المتخلفة تكون تابعة

لعوامل خارجية. وهذه التبعية (١) تبدو واضحة في الدول التي تستخدم بعض صادراتها في سداد حقوق عليها ويكون من الصعب تصريف هذه الصادرات، أيضا ينبغي أن يؤخذ في الحسبان الأسعار المطبقة علي السوق العالمي، فبعض الدول تجد نفسها مدعوة- أحيانا- لإلغاء رسوم التصدير من أجل حماية القدرة الشرائية للمنتج كمافعلت الكاميرون في إحدي السنوات بالنسبة لمحصول القطن.

وتدل تقديرات خبراء هيئة الأمم المتحدة على أنه يقع تحت إشراف الاحتكارات الدولية ثلث المنتجات الإجمالية في العالم الرأسمالي، ونصف التجارة الإجمالية، وتبلغ حصتها ٨٠٪ من النفقات الخاصة علي الأبحاث العلمية ومايربو على ٩٠٪ من التوظيفات الأجنبية. وفي بداية الثمانينات كان هناك حوالي ٢٣ مليون عامل يشتغلون في ٥٦ ألف مشروع من الاحتكارات الدولية الرئيسية.

ثالثا: مشكلات الشركات دولية النشاط في الدول النامية:

يستند الاحتجاج ضد الشركات دولية النشاط علي القلق حول السيادة الوطنية، ففي الماضي، شعرت بعض الدول بأن المؤسسات الأجنبية تسيطر علي اقتصادياتها ولها تأثير قوي علي سياساتها. فالرسم الكاريكاتوري لجمهورية الموز والتي هي مملوكة فعليا بواسطة شركة الفاكهة المتحدة له في بعض الأحيان أساس واقعي. فحتي في دولة كبيرة مثل المكسيك(٢)، سيطرت الشركات الأجنبية علي الاقتصاد وكان لها تأثير سياسي قوي في السنوات الأولي من القرن العشرين، وقد كان الشعور الوطني ضد هذه السيطرة الأجنبية هو الذي فجر الثورة المكسيكية عام ١٩١٠-١٩٢٠. وكما هو الوضع للاستثمار الدولي بصفة

عامة، فقد هبطت الملكية الأجنبية خلال الفترة بين الحربين العالميتين وَلم تستطع أبداً استعادة الأهمية النسبية التي حصلت عليها في سنوات ماقبل الحرب العالمية الأولي. وبرغم بعض الأحاديث المخيفة، فإن السيادة الوطنية لم تتعرض لأى تهديد في فترة مابعد الحرب. إلا أن الزيادة في عمليات متعددة الجنسيات خلال الخمسينيات والستينيات أثارت بعض القلق الاقتصادي المشروع.

كذلك يقال أن تدفق رأس المال الأجنبي للداخل مفيد لأنه سوف [١] يحضر معه المورد المطلوب من التقنية الإدارية والمعرفية. والمدافعون عن الشركات دولية النشاط يرددون بأن هذه الشركات ليست أكثر ميلاً إلي استخدام التقنية غير الملائمة من الشركات المملوكة محلياً وأنها عندما تفعل ذلك فأنها تواجه حوافز غير ملائمة. فعلى سبيل المثال [٢]، عندما تقوم الشركات متعددة الجنسيات بانتاج سلع صناعية في اقتصاديات مزدوجة، فإنها تواجه أجور عالية نسبيًا وسياسات حكومية تشجعها على استيراد الآلات الباهظة الثمن. في ظل هذه الحوافز فإن الشركات متعددة الجنسيات ستتبني أساليب كثيفة رأس المال شبيهة بالتى تستخدمها في بلادها. فإذا وجدت حوافز مختلفة، فإنها ستتصرف بشكل مختلف.

وهناك بعض الأدلة التي تدعم وجهة النظر هذه، لنأخذ المكسيك، والتى اتبعت حتى الثمانينات سياسة التصنيع عبر إحلال الواردات والتي لديها المشاكل المميزة للإزدواجية قطاع صناعي ذو كثافة رأسمالية ولايوفر سوي القليل جداً من الوظائف لاستخدام الأعداد المتزايدة من المتبطلين في المدن. ومنذ عام ١٩٦٦ سمح للشركات الأمريكية بإنشاء مصانع في شمال المكسيك تقوم بالتصدير

للولايات المتحدة وتحصل على إعفاء خاص من قيود التجارة سواء في الولايات المتحدة الأمريكية أو المكسيك: فالمواد الخام يمكن استيرادها من الولايات المتحدة الأمريكية بدون تعريفة جمركية أوقيود استيراد، وقد وافقت الولايات المتحدة الأمريكية علي فرض تعريفات جمركية علي القيمة المضافة فقط، وليس القيمة الإجمالية للسلع المصدرة من المكسيك. وبسبب غياب الاتحادات القوية، فإن الأجور في هذه المصانع التحويلية الموجهة للتصدير كانت أقل من الأجور في صناعات إحلال الواردات الأقدم عمراً. أيضًا، لم تمنح هذه المصانع الجديدة حوافز خاصة لاستيراد سلع رأسمالية غالية الثمن. لقد كانت النتائج مثيرة:كثافة رأس المال في المصانع الجديدة في شمال المكسيك تبلغ فقط عشر تلك الموجودة في القطاع التقليدي للصناعات التحويلية. وبرغم استثمارها المتواضع، فإن مصانع ماوراء الشاطئ توظف الآن مايقارب ٢٥٪ من عمال المصانع المكسيكيين. وتوحى التجربة المكسيكية بأنه عندما نعطي الشركات متعددة الجنسيات حافزاً لاستخدام التقنية الملائمة، فإن احتمال أن تستخدمها مماثل لاحتمال أن تستخدمها المؤسسات المحلية.

نقل التقنية:

قضية نقل التقنية هي ابنة عم لقضية الصناعة الناشئة والخاصة بالقابلية للاستحواذ. يجب التذكير بأن الصناعات الناشئة يفترض أن تعطي منافع إضافية في شكل خبرة ومعرفة تنتشر إلي بقية قطاعات الاقتصاد. ويجادل منتقدو الشركات متعددة الجنسيات بأنه عندما تتكون الصناعة الناشئة من شركات أجنبية فإن التقنية يتم تطويرها في مكان آخر ولاتنقل لبقية الاقتصاد المحلى هؤلاء المنتقدون يفضلون رؤية شركات مملوكة محليًا والتى إما أن ترخص التقنية من الخارج أو أن تطورها بنفسها ويعتقدون بأنه حتى لو تحملت هذه الشركات

تكلفة مبدئية أعلي من الشركات متعددة الجنسيات، فإن المنافع غير المباشرة ستكون أكبر.

في حين أنه لايوجد دليل قوي على كيفية نقل التقنية بواسطة الشركات متعددة الجنسيات مقارنة بأساليب نقلها بواسطة المنشآت المحلية. فإنه قد يكون مفيداً معرفة ما إذا كانت الدول حديثة التصنيع ، والتى يظهر أنها نجحت في تبني التقنية المتقدمة، قد اعتمدت علي الشركات متعددة الجنسيات. الإجابة هي أنها تختلف بشكل هائل . فمن جانب، اعتمدت كووريا وهونج كونج في الأصل علي المؤسسات المحلية من أجل تنمية صناعاتها. وعلي الجانب الآخر. تعتمد تايوان وسنغافرة بشكل كبير علي الشركات متعددة الجنسيات إلى حد أن بعض المراقبين شبه سنغافورة باقتصاد «عقد العمل» الذي يؤجر نفسه إلي المؤسسات الأجنبية. وجميع الاقتصاديات الأربعة عملت بشكل مثير للأعجاب علي تحسين مستويات معيشتها.

وتستطيع الشركات دولية النشاط أن تغير كثيرا من الوضع الاقتصادي لأنها تقوم بتوجيه رأس المال والتكنولوجيا إلي الخارج إستجابة للحوافز الضريبية المصطنعة.

والمرصود في الواقع الدولي الفعلي أن الشركات دولية النشاط لاتحفل كثيرا بالحاجات الوطنية لأبناء الدول النامية.

وفى النهاية يجب الاشارة الى أمرين، **أولهما** أنه ليس بوسع أى دولة حتى ولو كان ناتجهاالمحلى الاجمالى اكثر من خمس الناتج المحلى الاجمالى كله مثل الولايات المتحدة الامريكية ان تنسحب من عملية الكوكبة لتعيش فى عزلة عنها.

الأمر الثاني هوأن السلطة الاقتصادية على اقتصاد العالم لا تقابلها سلطة سياسية على نفس المستوى، وهنا يكمن الخطر السياسى حتى على الكوكبة . ذاتها.

فلقد اعتمدت الرأسمالية القومية على الدولة التى كثيرا ما تدخلت لحماية الرأسمالية كطبقة من تصرفات رأسماليين محدودى الافق. كذلك تتطلب الرأسمالية الكوكبية سلطة سياسية كوكبية تحميها حتى من اخطائها فضلا عن مواجهة قضايا مثل تدهور البيئة وانتشار الفقر ومخاطر الجريمة المنظمة واعمال العنف ضد الافراد والاموال. وفى ضوء ذلك يفهم اهتمام البنك الدولى حاليا بقضية البيئة والتصدي المباشر للفقر، بل إن تهديد امن الرأسمالية الكوكبية يمكن أن يأتى من شعوب الدول التى نبعت منها الشركات متعدية الجنسية اذا استمر الركود الاقتصادى وتدنى مستوى المعيشة لشريحة كبيرة من السكان، وتفاقمت البطالة وتراجعت الأجور.

رابعاً: تقييم دور الشركات دولية النشاط:

يمتدح علماء الاقتصاد -عموما- شكل التنظيم الذي يحقق الكفاءة ويحرك رأس المال والتكنولوجيا، فهل يمكن القول بأن ذلك قد تحقق بالنسبة للشركات دولية النشاط في علاقتها بالدول النامية؟

على المستوي الواقعي لوحظ أن الكثير مما تعمله الشركات دولية النشاط يمكن انجازه بدون الشركات دولية النشاط، على الرغم من أنه قد[1] لايكون بتلك السهولة. وهناك مثالان هما تحول الإنتاج كثيف العمل من الدول الصناعية إلي البلدان الوفيرة بالأيدي العاملة وتدفقات رأس المال من الدول الوفيرة برأس

المال إلي الدول الشحيحة في رأس المال. فالمنشآت متعددة الجنسيات هى عبارة عن وكلاء لهذه التغييرات وهي بالتالى قد تتعرض للمدح أو الذم على أعمالها هذه (اعتماداً على وجهة نظر المعلق). هذه التحولات تعكس خاصية «الموقع» في نظرية الشركات متعددة الجنسيات، والتى لاتختلف عن نظرية التجارة المعروفة. لو لم تكن متعددة الجنسيات هناك. فإن نفس الأشياء ستحدث علي الرغم من أنها قد لاتكون بنفس المدي. هذه المشاهدة تقود الاقتصاديين الدوليين لإعطاء المنشآت متعددة الجنسيات أهمية أقل ممايفعله معظم المراقبين العاديين.

لوحظ أيضًا أن ماتفعله الشركات متعددة الجنسيات بخلق منظمات تمتد عبر الحدود الدولية مماثل لتأثيرات التجارة وحركة عناصر الإنتاج. أى أنه نوع من التكامل الاقتصادي الدولي. وكما هو الحال مع الأشكال الأخري للتكامل الدولي يتوقع أن يحقق المشروع متعدد الجنسيات مكاسب علي وجه الإجمال. لكنه سينتج تأثيرات علي توزيع الدخل تترك بعض الأفراد في وضع أسوأ. أثار توزيع الدخل هذه تكون غالباً آثار داخل الدول وليس بينها.

إجمالاً، فالشركات متعددة الجنسيات ليست بعنصر هام في الاقتصاد العالمي كما قد يبدو من حجم ظهورها، فدورها ليس بأكثر ولابأقل احتمالا لأن يكون مفيداً من الارتباطات الدولية الأخري. وهذا لايمنع، علي أي حال، من أن يتم تصويرها في دور الخونة أو (وهذا أكثر ندرة) في دور الأبطال.

ويري واضعوا نظريات الامبريالية الجديدة [1] أن هذه الشركات -التي ليست صناعية فحسب ولكنها مصرفية ومالية أيضا- تشكل احتكارات رأسمالية تعمل على المستوى الدولى وتعبر عن تعدد جنسيات فى الاستغلال والاستخراج وتحقيق فائض فى القيمة.

وتساهم هذه الشركات بدور كبير فى انتشار الرأسمالية. فهى تشدد على بنية التفاوت والتبعية التى يتميز بها المجتمع الدولى، وتسهم أيضا فى تنمية عملية تشوية بنية دول العالم الثالث. واستراتيجية هذه الشركات تابعة -بالطبع- لمصالحها الخاصة التى تتضارب فى أغلب الأحيان مع حاجات بلدان العالم الثالث الاقتصادية والاجتماعية. وتجعل كل عملية تنمية ذاتية وقومية مستحيلة ، وتسعى فى الواقع الى التغلغل فى اقتصاد بلدان العالم الثالث وفى تشكيلاتها الاجتماعية كى تدمجها بالسوق الامبريالية العالمية.

ويرى أصحاب نظريات الامبريالية الجديدة أنه اذا كانت الاحتكارات الرأسمالية الكبرى قد ترسخت فى البدء فى دول العالم الثالث كى تسيطر فيه على مصادر التزود بالمواد الأولية، فان انتشار الشركات المتعددة الجنسيات وتوسعها الكبير منذ عام ١٩٥٠ انما كان هدفه الأول هو مقاومة مزاحمة الصناعات الوليدة فى العديد من بلدان العالم الثالث، وهدفت الى الحصول على يد عاملة رخيصة الأجر.

وقد تم استقرار الشركات المتعددة الجنسيات فى بلدان العالم الثالث وفق عملية تكاد تكون متماثلة دوما. فهى أول الأمر تصدر منتجاتها الى أسواق العالم الثالث بانشاء فروع للبيع، ثم تشجع دول العالم الثالث فى صنع منتجاتها أو بعض عناصرها بموجب اجازة، وأخيرا تسيطر بانشاء فروع جديدة على المنتج المحلى وأحيانا على مزاحميه الألصق ما يكونون به. ويلفتون النظر الى أن الشركات المتعددة الجنسيات كى تتغلغل على وجه أكبر فى الأسواق الخارجية، وفى أسواق العالم الثالث بوجه خاص، توظف أموالها أكثر فأكثرفى مجالات النشاط التى تتعلق بالمجال الايديولوجى . ويلاحظ ان معظم الشركات الامريكية المتعددة الجنسيات وظفت رؤوس أموال طائلة كى تنوع فعالياتها فى الصناعة

الالكترونية والاتصالات الهاتفية وفى الاعلام والتربية على حد سواء. ويجتاح بلدان العالم الثالث الآن برامج تربوية، وقصص ومسلسلات وأفلام تلفزيونية ونشرات دورية هى أفضل ما ينقل الأيديولوچيات السائدة فى الدول الرأسمالية المتقدمة وتشجع التكيف مع طرق الاستهلاك الرأسمالى.

ومن الأمثلة على الاحتكارات المتعددة الجنسيات: الكونسرسيومان الانكلو - هولنديان "يونيفر" (الصناعة الغذائية والكيمياء)، "رويال داتش - شل" (استخراج وتكرير البترول)، والاحتكار الانكلو- ايطالى "دانلون - بيريللى" (المصنوعات التكنيكية المطاطية)، والكونسرسيوم الكيماوى "اغورا - غيفيرغ" (المانيا الغربية - بلچيكا) وغيرها.

وتعود الغلبة بين الاتحادات الاحتكارية الدولية (وعددها الآن أكثر من ٣٠٠) الى الاحتكارات العابرة للأطر الوطنية. وهى احتكارات ضخمة فى الدول الرأسمالية قومية من حيث رأس المال ، إلا أنها اكتسبت الطابع الدولى من حيث نشاطها نتيجة تصدير رأس المال. ولقد تحولت الاحتكارات العابرة للأطر الوطنية الى قوة جبارة فى الاقتصاد الرأسمالى المعاصر. وهى تشرف على أكثر من خمس المنتجات الصناعية فى البلدان الرأسمالية. وتعود الى حصتها ٧٠٪ من الناتج الاجمالى الداخلى فى هولندا، و ٥٣٪ فى بريطانيا، و ٣٠٪ فى ايطاليا، و٢٨٪ فى المانيا و٢٠٪ فى فرنسا، و ٥٠ من صادرات الولايات المتحدة، و ٥١٪ من صادرات كندا، و ٣٠٪ من صادرات بريطانيا. ومن بين الاحتكارات العابرة للأطر الوطنية : الاحتكارات الأمريكية "ايكسون" (البترول) و "اينترنيشنل بيزنس ميشينز" (انتاج الآلات الحاسبة والالكترونية)، و "جنرال موتورز" و "فورد" (صناعة السيارات) والاحتكاران الانجليزيان: "امبريال كيمكين انداستريز" (البضائع الكيماوية) . و "ربو تينتو زينك" (صناعة

استخراج المعادن). والاحتكاران الفرنسيان "بيشيني-يوجين كولمان" (انتاج الالومنيوم)، و "ميشلين" (الصناعات التكنيكية المطاطية)، والاحتكاران الالمانيان الغربيان "باسف وخيخست" (البضائع الكيماوية)، و "فولكس واجن" (السيارات) ، والاحتكاران الكنديان "ميسى فيرغوسون" (انتاج الجرارات) ، و "الكان الومنيوم" (انتاج الالومنيوم) وغيرها .

وعلى سبيل المثال فان الكونسرسيوم الهولندى العابر للأطر الوطنية "فيليبس" (الصناعات الالكتروتكنيكية والالكترونية) يقوم بالانتاج فى أكثر من ٧٠ بلدا من بلدان العالم، ويعمل فى مشاريعه حوالى ٣٩٠ الف عامل منهم ٢٧٠ الفا يعملون فى بلدان "السوق المشتركة" و ٣٨ الفا فى الدول النامية.

ان ابعاد نشاط الاحتكارات العابرة للأطر الوطنية واسعة جدا. وعلى سبيل المثال يتجاوز اجمالى مبيعات "جنرال موتورز" و "ايكسون" و "فورد" حجم الناتج الاجمالى الداخلى لبلدان الدانمارك والنمسا والنرويج، ويقترب من الناتج الاجمالى الداخلى لبلچيكا وسويسرا. وان اجمالى مبيعات "چنرال موتورز" يعادل تقريبا الدخل القومى جميع البلدان الافريقية الواقعة جنوب الصحراء الكبرى. وتستغل الاحتكارات الدولية اليوم استغلالا شديدا الايدى العاملة على النطاق الدولى.

وتشغل الشركات ذات الأصل الأمريكى المكان الأول فى النشاط الانتاجى الواسع الذى تقوم به الاحتكارات فى الخارج. ويعمل اكثر من ٤ ملايين شخص فى مشاريع تقود ٢٢ احتكارا امريكيا موزعة فى مختلف أنحاء العالم. وتشغل المكان الثانى ٧ احتكارات من المانيا الغربية (١,٣ مليون عامل) ، وتأتى بعدها ٦ احتكارات يابانية (٥٣٣ الف عامل) ، ومن ثم ٤ احتكارات فرنسية (٥٠٩ آلاف عامل، واحتكاران انكلو - هولنديان (٤٨٢ الف عامل) و ٣

احتكارات انجليزية (٣٨٧ ألف عامل) .

ويتمثل الشكل المميز للاحتكارات الدولية المعاصرة فى الاتحادات الدولية لرأسمالية الدولة الاحتكارية : الجماعة الاقتصادية الاوربية "السوق المشتركة"، والاتحاد الأوربى للتجارة الحرة، والبنك الدولى للانشاء والتعمير، وصندوق النقد الدولى ... الخ ... ولقد نشأت هذه المجموعات والاتحادات عقب الحرب العالمية الثانية، وهى تعكس النمو اللاحق لرأسمالية الدولة الاحتكارية فى البلدان الرأسمالية المتطورة.

وقد نشرت مجلة "فورشن" فى يوليو ١٩٩٥ بيانات عن أكبر خمسمائة شركة فى العالم وبلغت ايراداتها نحو ١٠,٢ تريليون دولار فى حين بلغ مجموع الناتج المحلى الاجمالى لدول العالم عام ١٩٩٣ نحو ٢٣ تريليون دولار. وكان الناتج المحلى الاجمالى للولايات المتحدة الامريكية ٥,٩ تريليون دولار، وهكذا يمثل رقم ايرادات الخمسمائة شركة وليس كل الشركات متعدية الجنسية ضعف الناتج المحلى الاجمالى للولايات المتحدة و ٤٤٪ من الناتج المحلى الاجمالى للعالم كله.

واذا اخذ فى الاعتبار بقية الشركات متعدية الجنسية يمكن القول دون خطأ كبير ان ايرادات هذه الشركات اكثر من نصف الناتج المحلى الاجمالى فى العالم، أما قيمة أصول الخمسمائة شركة فبلغ نحو ٣٣,٨ تريليون دولار وعدد العاملين ٣٤,٥ مليون عامل، وصافى الأرباح ٢٨١,٨ مليارا دولار .

أكد الحقائق السابقة دراسة للدكتور اسماعيل صبرى عبد الله وزير التخطيط الأسبق.

أما عن التوزيع الجغرافى للخمسمائة شركة بين الاقطار التى بها مقر

الادارة العليا لكل شركة علاقات القوى فى اقتصاد العالم فنجد ٤٨٣ شركة فى الاتحاد الاوربى والولايات المتحدة واليابان ، ونحو ١٤ شركة فى شرق آسيا ، و٢٨ شركة فى دول أخرى.

وأكبر عشر شركات تقع ست منها فى اليابان وثلاث فى الولايات المتحدة الامريكية ثم شركة شل التى توصف بانها بريطانية- هولندية .

ويدعم حقيقة سيطرة الشركات متعدية الجنسيات على المعاملات الاقتصادية الدولية مقارنة اجمالى ايرادات الشركات الخمسمائة الاكبر والتى بلغت ١٠,٢ تريليون دولار بإجمالى صادرات العالم والبالغة ٣,٦ تريليون دولار، وحجم الاستثمار المباشر ٢٢٥ مليار دولار عام ١٩٩٠ .

الباب الثاني

دور الاستثمار الأجنبي المباشر

في الدول النامية ومشكلاته

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر عاملا أساسيا في العلاقات الاقتصادية الدولية الحديثة، وقد تطورت نظريات وجوده ومساره وطرق عمله بصورة كبيرة.

ونتناول فيمايلي بيان ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر وتطوره ومدي الدور الذي يمكن أن يلعبه في الدول النامية ، وذلك على النحو التالي:

الفصل الأول: التعريف بالاستثمار الأجنبي المباشر وتطوره.

الفصل الثاني : مشكلات الاستثمار الأجنبي في الدول النامية.

الفصل الأول

التعريف بالاستثمار الأجنبي المباشر وتطوره

تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر:

تتخذ رؤوس الأموال الدولية في تحركاتها بين الدول أشكالا متعددة من أهمها الاستثمار الأجنبي المباشر.

ويمكن تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه [١] تكوين منشأة أعمال جديدة أو توسيع منشأة قائمة ، وذلك عن طريق مقيمي دولة معينة ضمن حدود دولة أخري.

وهناك خاصية هامة للاستثمار الأجنبي المباشر وهي أن المستثمرين لايحتفظون فقط بحق ملكية هذه المنشأة الأجنبية ، ولكنهم يحتفظون أيضًا بحق لإدارة والتحكم في كل عمليات المنشأة الأجنبية.

بعبارة أخري فإن الاستثمارات الأجنبية المباشرة هى [٢] استثمارات تتم خارج بلد المستثمر ويمارس فيها المستثمر درجة كبيرة من الرقابة علي الشركة أو المشروع. وعادة مالايكون المستثمر في هذه الحالة فردا، بل شركة أجنبية (يمكن أن تتوسع ملكيتها) . والإدارة في البلد الأصلي (أو البلد المستثمر) لهاسيطرة هائلة ومباشرة على الشركة الفرع، وعادة ماتشمل حق تعيين مجلس الإدارة. وفي معظم الحالات ، يتم تسجيل الشركة الفرعية الأجنبية كشركة مستقلة لأسباب

قانونية وأسباب تتعلق بالضرائب، وتملك الشركة الأم (المستثمرة) ١٠٠٪ من أسهمها. وفي حالات قليلة، يكون الاستثمار الأجنبي مشروعا مشتركا. فقد تشارك الشركة الأجنبية شركة محلية، وقد تكون شركتين أجنبيتين أو أكثر، وقد تكون مستثمرين محليين يحوزون أنصبة مالية فقط. والاستثمارات في المحافظ المالية هى تلك الاستثمارات التي لايكون للمستثمر فيها أى سيطرة- السندات، الأسهم المميزة، أو مقادير صغيرة من الأسهم العادية.

وهكذا يظهر أن تدفقات رأس المال الدولية يمكن أن تتم من خلال منشأة فى بلد ما بإنشاء أو توسيع فرع لها في بلد آخر. ويتميز الاستثمار المباشر [1]بأنه لايتضمن تحويل الموارد فقط ولكن أيضا امتلاك القرار ، أى أن الفرع ليس عليه التزام مالي فقط نحو الشركة الأم ولكنه جزء من نفس الهيكل التنظيمي.

وقدرت الأمم المتحدة أنه في عام ١٩٨٥ بلغ الاستثمار الأجنبي المباشر أكثر من ٦٠٠مليون دولار أمريكي. وفي منتصف الثمانينيات كان حوالي نصف التدفق وحوالى ٤٠٪ من المخزون في الاستثمار الأجنبي المباشر في الخدمات.

النمط المتغير للاستثمارالأجنبي المباشر

الاستثمار الأجنبي المباشر قبل الحرب العالمية الثانية:

في السنوات الأولي من القرن العشرين [2]. كانت بريطانيا هي المستثمر البارز. وكانت الولايات المتحدة تحتل المرتبة الثانية. ولكن في نهاية الحرب العالمية الثانية، تغير الوضع. فقد زاد الاستثمار الأمريكي في الخارج زيادة كبيرة بعد الحرب مقاسا بالقيمة الزمنية أو القيمة الدفترية، فقد توسع بنسبة ١٧٠٪

فيمابين عام ١٩٥٠(١٢بليون دولار) وعام ١٩٦٠ (٣٢بليون دولار) ثم ١٤٠٪ أخري إلي ٧٨ بليون دولار) في الحقبة الأخيرة. وقد تأتي ذلك من منظور محذود مؤداه أن الشركات متعددة الجنسيات كانت شيئا جديدا واسع الانتشار علي المسرح العالمي. وكان الاستثمار الأمريكي في الخارج في السبعينيات والثمانينيات- كنسبة مئوية من إجمالي الناتج الأمريكي أو كنسبة مئوية من الصادرات الأمريكية- كان مماثلا بشكل كبير لأرقام ماقبل الكساد وما قبل الحرب العالمية الثانية. وفى واقع الأمر، بلغ الاستثمار الأمريكى الأجنبى المباشر فى الأعوام ١٩١٤ ، ١٩٢٩ ، ١٩٧٠ ، ١٩٨٧ ، إلى مايقرب من ٧٪ من إجمالى الناتج القومى.

تفسير للاستثمارات المباشرة :

لقد أظهر الاستثمار المباشر نموا ضخما فى الحقبة الأخيرة. وهو ليس من نفس النوع من النمو الذى يتم فى التبادل بين الصناعات وفى الاستثمار فى المحافظ المالية، ولكن مبادلة ضخمة لسلع وتبادل رأس المال. وكانت الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وحدهما مسئولتان عن ثلثى كل الاستثمار الأجنبى عام ١٩٦٠، وبقدوم عام ١٩٨٥ هبطت تلك السيطرة إلى أقل من النصف وزادت الدول الصغيرة استثماراتها، وفى نفس الوقت، أصبحت الولايات المتحدة هدفا للاستثمار الجديد.

موقف الولايات المتحدة بالنسبة للاستثمار الأجنبى المباشر:

يظهر تفسير الشركات متعددة الجنسيات بوضوح تام فى الاحصائيات الأمريكية. فقد استمر نمو الشركات الأمريكية فى الخارج، ولكن عدد الشركات الأجنبية العاملة فى الولايات المتحدة زاد بدرجة كبيرة. وكان الاستثمار الاجنبى

المباشر الأمريكى فى الخارج والاستثمار الأجنبى المباشر فى الولايات المتحدة متقاربان تقريبا فى الحجم (حوالى نصف تريليون دولار لكل منهما)، وتستخدم الشركات الأجنبية العاملة فى الولايات المتحدة حوالى ٤,٥ مليون شخص، أى مايقرب من ١٦٪ من قوة العمل، ولديها حصص هامة فى السوق بالنسبة للتصنيع والتعدين والعقارات التجارية . والمستثمرون البارزون فى الولايات المتحدة، على الترتيب، هم بريطانيا واليابان وكندا.

ويرتبط عجز الحساب الجارى الامريكى ارتباطا وثيقا بتلك التغيرات. فقد ساعد الاستثمار الأجنبى فى الولايات المتحدة على زيادة العجز التجارى ، أو توجيهه الاتجاه المعاكس. فقد تخلى الامريكيون عن بعض أصولهم لكى يستعيروا من الخارج.

وتجدر الاشارة إلى أن قياس قيمة الاستثمارات المباشرة عملية صعبة. وحتى وقت قريب، كانت الولايات المتحدة تستخدم القيمة الدفترية أى أن الأصول كانت تقيم تبعا لسعر الشركات الذى يُدفع للحصول عليها. فالمصنع الذى قيمته عشرة ملايين دولار وأنشئ عام ١٩٧٠، كان يساوى ذلك المبلغ بعد خصم الاهلاك، وليس تكلفة إحلاله، والآن يقدم الباحثون الحكوميون مقياسين آخرين: (١) القيمة الدفترية بتكلفة الاحلال (تقييم التكلفة الجارية) و (٢) تقدير القيمة السوقية لأسهم الشركة الفرع(إذا كان هناك سوق)، والمعروف بتقييم حصة السوق.

وتعرض أرقام الاستثمار الأجنبى المباشر لغزا. وبالتسليم بأن الولايات المتحدة تعرضت لعجز ضخم فى الحساب الجارى فى الثمانينات، فقد كان من المعقول أن تزداد مديونيتها النهائية. وكما أن سليل الأسرة الثرية لايستطيع أن يستمر فى انفاق أكثر مما يحصل عليه دون ان تنقضى قيمة ميراثه، فان الولايات

المتحدة لم تستطع أن تستمر فى مواجهة عجز فى الحساب الجارى دون الوقوع فى المديونية.

لقد كان هناك موجتان للاستثمار المباشر (١) منذ أواخر السبعينيات موجة أولي من ١٩٧٨حتى ١٩٨١ وموجه ثانية أكبر من ١٩٨٦حتى ١٩٩٠، وبحلول عام ١٩٩٠، أصبح حوالي ٤ في المائة من عمال الولايات المتحدة الأمريكية مستخدمين من قبل المؤسسات المملوكة للأجانب وكانت الملكية الأجنبية مركزة في التمويل والصناعات التحويلية مع بداية عام ١٩٩٠ كانت أكثر من١٢ في المائة من أصول الصناعات التحويلية للولايات المتحدة الأمريكية، وأكثر من ٢٠ في المائة من أصول البنوك مملوكة للأجانب.

ويأتي الاستثمار الأجنبي في الولايات المتحدة الأمريكية من عدة مصادر ويأخذ أشكالا متعددة. وأكثر الاستثمارات شعبية في المنشآت اليابانية الصناعية في الولايات المتحدة الأمريكية، وخاصة هي صناعة السيارات . خمس مؤسسات يابانية قامت ببناء مصانع تجميع في أمريكا . هذه المصانع انتجت في عام ١٩٩١ ١١٪ من السيارات المصنعة في الولايات المتحدة الأمريكية وهناك العديد من الاستثمارات الأخري التي أخذت شكل امتلاك لمؤسسات أمريكية موجودة أصلا بواسطة أوربيين أوكنديين وليس بواسطة شركات يابانية. الأمثلة على ذلك تتضمن امتلاك تروبيكا (Tropican) بواسطة سيفرام (Seagram)، وسوهيو(Schio) بواسطة البترول البريطانية (British Pertolum) .

وهنا يثور التساؤل لماذا أتت المؤسسات الأجنبية إلي الولايات المتحدة الأمريكية؟ ولماذا المنشآت الأجنبية وليس الأمريكية هي التي تقوم بعملية

الإنتاج؟[١]

تفسير القرار المكاني يبدو معقداً. أحد التفسيرات هو التحول في التكاليف النسبية «الأجور الأمريكية». والتي كانت من قبل الأعلى في العالم، لم تعد مرتفعة جداً- فالانخفاض في الدولار من عام١٩٨٥م إلي عام ١٩٨٧ سبب في خفض الأجور الأمريكية إلي مستوي أقل من الأجور الألمانية وأعلى قليلاً من الأجور اليابانية. تفسير آخر هو الخوف من الحمانية: الشركات الأجنبية، وخاصة الشركات اليابانية. عمدت إلي إنشاء خطوط انتاجية في الولايات المتحدة الأمريكية إما توقعاً لتحديد كمية الواردات أو لشراء آراء المؤيدين لحماية الإنتاج المحلي وذلك عن طريق توفير وظائف في الولايات المتحدة الأمريكية. وفيمايتعلق بلماذا الشركات الأجنبية وليس الأمريكية هي التي تباشر الإنتاج. فالشركات الأجنبية تعتقد أن لديها تقنية متفوقة أو طرق إدارية تسمح لها بالإنتاج بكفاءة أكثر من المنافسين الأمريكيين المحليين.

والملاحظ أن تدفق الاستثمار المباشر إلى الولايات المتحدة الأمريكية غير مرتبط بشكل كبير مع إجمالي واردات رأس المال الأمريكية، لقد أتت الموجة الأولي للاستثمار المباشر قبل بدء واردات رأس المال الضخمة الحجم وبدأت الموجة الثانية مع بداية تدفق واردات رأس المال الكبيرة، ولكن ظهرت في الواقع عندما كانت واردات الولايات المتحدة الأمريكية من رأس المال آخذة في الانخفاض غياب هذا الارتباط يؤكد النقطة الأساسية بأن الاستثمار الأجنبي المباشر ليس طريقة لتحويل رأس المال .

وكما هو متوقع. فقد جاءت ردة الفعل السياسية لنمو الاستثمار الأجنبي في الولايات المتحدة مماثلة لردة فعل الدول الأخري تجاه استثمار الولايات المتحدة

في الماضي. أى الانزعاج، مقروناً بمطالب الحماية قانون التجارة الشاملة والمنافسة لعام ١٩٨٨، والذي يعكس ردة الفعل هذه يحتوي علي فقرات تسمح للرئيس بأن يمنع امتلاك الأجانب الشركات الأمريكية بحجة الأمن المحلي مع ترك تعريف لأمن المحلي غير واضح عن قصد في عام ١٩٩٣ تم استخدام هذه السلطة بحذر: ثلاثة طلبات تملك فقط تم الاعتراض عليها، وجميعها في صناعات ذات تطبيقات عسكرية، علي الرغم من ذلك فالعديد من الخبراء شعروا أن حكومة لولايات المتحدة الأمريكية تستطيع لو اختارت، استخدام سلطتها لحجب لاستثمارات الأجنبية استناداً علي حجة اقتصادية بالإضافة إلي الحجة لعسكرية.

ويبدو من المحتمل أن تظل هذه القضية ساكنة لبعض الوقت ويظهر أن لعديد من المستثمرين الأجانب قد استنتجوا بعد عدة سنوات من الشراء المحموم ي الولايات المتحدة الأمريكية أنهم لم يحصلوا علي عوائد جيدة جدا علي موالهم. لقد وجد المستثمرون اليابانيون علي وجه الخصوص مواردهم المالية قد قلت بسبب الانخفاض الهائل في سوق الأسهم اليابانية ابتداء من عام ١٩٩٠م لهذه الأسباب، ضمن أسباب أخري. فإن معدل الاستثمار الأجنبي المباشر في الولايات المتحدة الأمريكية انخفض بحدة في عام ١٩٩٠ وانخفض معه بالتالي الحمي السياسية.

الاستثمار المباشر كحركة لرأس المال:

كانت التفسيرات القديمة للاستثمار الأجنبي المباشر تنظر إلي هذا لاستثمار كحركة لرأس المال. حيث تقوم المناطق التي لديها فائض في رأس المال تصديره في أشكال مختلفة للمناطق نادرة رأس المال. وكان بمثابة بديل للاستثمار في الأوراق المالية، ولكنه كان يستجيب لنفس القوي. وإذا كان الأمر

كذلك، فإن كثيرا من التفسير الجاري للاستثمارات صعب التفسير، فلماذا تكون دولة واحدة مضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر ومستثمرة في الخارج في الوقت نفسه؟ لماذا ذهبت غالبية الاستثمار الأجنبي المباشر لبلاد ذات رأس مال كاف؟ لماذا يكون للعلاقة بين تلك البلاد التي تنقل موارد للخارج ارتباط ضعيف بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

إن النظر للاستثمار الأجنبي المباشر ببساطة كشكل من أشكال تدفق رأس المال، يستجيب لأسعار الفائدة وحصص المخاطرة.

الفصل الثاني

مشكلات الاستثمار الأجنبي المباشر

في الدول النامية

يستطيع الاستثمار الأجنبي أن يلعب دورا أساسيا في عملية تنمية الدول النامية، ويظهر ذلك بوضوح عندما يحتاج قطاع التصنيع إلي زيادة كبيرة في حجم المعدات الرأسمالية والمواد الخام التي تعجز السوق المحلية عن الوفاء بها، بل -أحيانا- يكون الاستثمار الأجنبي هو القادر علي تقديم الكفاءة التقنية اللازمة للتنمية الفعالة للصناعات المحلية.

ورغم المزايا السابقة التى يقدمها الاستثمار الأجنبي المباشر للدول النامية فإن هناك مشكلات متعددة ترتبط به وتنتج عنه.

أهم مشكلات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية:

يترتب على الاستثمار الأجنبي المباشر مشكلات متعددة في الدول النامية من أهمها:

١- تبين التجارب الواقعية أن رأس المال الأجنبي إنما [١] يذهب للاستثمار في الصناعات الاستخراجية كالبترول، والسكك الحديدية والمنتجات الزراعية التى تساهم في صناعات تصديرية.

وتعتبر الولايات المتحدة الأمريكية أكبر [٢] مستثمر بترولي، حيث تتركز الاستثمارات الأمريكية في قطاع البترول.

٢- إن رأس المال الأجنبي إنما يتجه إلي الدول التى تمنحه مزيداً من المزايا، ويترتب علي ذلك اندلاع المزايدات غير السليمة في التنازلات المقدمة إلي رؤوس الأموال الأجنبية. ويؤدي ذلك إلي حرمان الدول النامية من حصيلة ضريبية كان يمكن أن تعود إليها.

٣- ويرتبط بما سبق مشكلة أخرى تتمثل في المدي الذي يمكن أن تصل إليه الدول النامية في مجال منح المزايا الضريبية للاستثمار الأجنبي. ويمكن القول أنه إذا كانت هذه المزايا تؤدى إلى زيادة المقدار الكلى لرأس المال الأجنبي فإنه سيكون من مصلحة هذه الدول الاستغناء عن جزء من الحصيلة الضريبية حتى وإن كان ذلك لفترة طويلة، طالما أنها ستري في ذلك تعزيزا ودعما قويا للتنمية الاقتصادية اللازمة لها.

وباستقراء الواقع يلاحظ أن هناك انحرافات متعددة في هذا المجال مما يحتم علي الدول النامية ضرورة الانتباه والانضباط في هذا المجال، والعمل علي التخلص من المزايدات في هذا المجال.

٤- صعوبة الوقوف علي حقيقة الأرباح التي يحققها الاستثمار الأجنبي المباشر:

بحسب المبدأ فإن فرض الضريبة على الأرباح يجبر الإدارة الضريبية علي التحقق من الربح الفعلي لشركات الاستغلال المحلية، وذلك عندما تكون هذه الشركات مجرد فروع لمشروعات دولية كبيرة لاتخضع أنشطتها للمراقبة المحلية، والتي تتم عمليات البيع والشراء فيها مع شركات نفس المجموعة التي تنتمي إليها والمقامة في دول أخرى.

٥- إن الشركات دولية النشاط يكون في حوزتها- في كثير من الأحيان-

ويسائل ضغط قوية وفعالة على الحكومات المحلية، وبالتالى تبحث وتنجح غالبا في التهرب من النظام الضريبي السائد في الحكومات المحلية، ولاتملك الحكومات المحلية-للأسف- إلا الإذعان لشروطها.

وأمام المشكلات السابقة التي يثيرها الاستثمار الأجنبي المباشر يثور التساؤل التالي:

ماذا تفعل دول العالم الثالث؟

يري د. اسماعيل صبري عبد الله[١] أنه ينبغي نفي خيارين أولهما الاستسلام الكامل لما لم تعد لنا قدرة عليه، ويعيب هذا الخيار أنه يهمل ظاهرة تهميش بعض دول العالم والاستغناء عنها تماما وتركها نهبًا للمرض والجوع، لقد فقدت المواد الأولية جزءاً كبيراً من أهميتها كما أن البلدان الفقيرة ليست سوقاً لإنتاج الصناعة الحديثة، وهذا الاستغناء ليس مجرد إمكانية بل هو قائم فعلا في عدد كبير من الدول الأفريقية، كما أن الغرب بدأ يكتب فلاسفته عن المليار من فقراء العالم الثالث بل والفقراء في الدول النامية الصناعية ودول الاقتصاد الانتقالي على أنهم سكان زائدون عن الحاجة وأن فلسفة البقاء للأصلح تعني أن من لايستطيع كسب قوته يجب أن يموت. أما خيار العزلة الكاملة والانغلاق في وجه الموشرات الخارجية فهو وهم كبير.

وعن وضع الوطن العربي يري د. اسماعيل أن التكامل العربي ليس من أجل إحداث تكتل اقتصادي ولكنه فقط لرفع معدلات النمو الاقتصادي مشيراً إلي أن نحو ٩٥٪ من الصناعات في الوطن العربي متخلفة وقائمة علي أسس غير اقتصادية.

لقد أكد أن العرب مازالوا يتحدثون عن الثروات وخاصة البترول في الوقت الذي أصبح فيه البترول سلاح في يد المشترين وليس البائعين.

ويعمل في المملكة العربية السعودية [١] - على سبيل المثال- ١٢٢٨ شركة متعددة القوميات تقع مراكز معظمها في الدول الصناعية المتقدمة، ومن بينها شركات متعاقدة مع جهات حكومية تبلغ قيم عقودها نحو ١٦١ بليون ريال، بالاضافة إلي المشروعات المشتركة وفروع الشركات المتعددة القوميات كما هو واضح في الجدول التالي:

الشركات المتعددة القوميات العاملة

في المملكة العربية السعودية وقيم عقودها

(١٩٧٧-١٩٨١)

	العدد الإجمالي للشركات	قيم العقود (بليون ريال)
١- الشركات المتعاقدة مع جهات حكومية [٢]	٥١٦	١٦٠ر٧
٢- المشروعات المشتركة	٦٧٤	٤ر٧٥٠ [٣]
٣- فروع الشركات المتعددة القوميات	٣٨	-
المجموع	١٢٢٨	

وقد انطوت حرية التجارة التى أخذت بها المملكة العربية السعودية على آليتين مهمتين تدفقت عبرهما مكاسب جمة على الشركات المتعددة القوميات، وذكرنا هذا بقول "ميردال الشهير" أن حرية التجارة ملائمة تماماً لمن حصلوا على نصيب كبير من الحظ فى الحياة، إن ميردال يقصد بالطبع الدول الصناعية المتقدمة فى الغرب التى اتخذت من حرية التجارة ستاراً للمبادلات غير المتكافئة التى جنت من ورائها كل الغنم، بينما اكتفت الدول النامية من الغنيمة بالاياب. وهاتان الآليتان هما :

١- حرية انتقال رأس المال بلا قيد أو شرط ، بما فى ذلك أرباح الشركات وعوائد عناصر الانتاج التى تكونت أصلاً فى الاقتصاد السعودى.

٢- الاعفاءات الجمركية والضريبية التى تمتعت بها معظم المدخلات ومستلزمات المصانع، بل والسلع الرأسمالية .

وقد أكد تقرير الاستثمار الدولى لعام ١٩٩٥ والذى أعلنته منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية المعروفة باسم "الانكتاد" أن دور الشركات العابرة للقارات ربما يكون قد تجاوز مجرد النشاط التجارى بحيث أصبحت أهم آلية لتحقيق الاندماج الاقتصادى.

وأضاف التقرير أن معدل الزيادة السريعة فى استثمارات هذه الشركات مع اتساع السوق العالمية أصبح له دلالات ملموسة على الأداء الاقتصادى للدول وقد تجاوزت ٢٥٠ الف فرع و ٤٠ الف شركة عملاقة عابرة للقارات ٥ تريليونات دولار وتساهم استثمارات هذه الشركات والفروع التابعة لها فى تحسين الأداء الاقتصادى للدول وبصفة خاصة الدول التى تعمل على تحقيق التقدم.

ويؤكد التقرير أن الاستثمارات المباشرة الخارجية ستنمو هذا العام لتصل

إلى ٢٣٠ مليار دولار، وتأتى هذه الاستثمارات ليس فقط من الشركات العابرة للقارات العملاقة ولكن من شركات أصغر فى الدول النامية والمتقدمة تتحول بدورها إلى شركات أصغر في الدول النامية والمتقدمة تتحول بدورها إلى شركات عملاقة، كما ان ١٥٪ من شريان الاستثمار مصدره فى شركات تعمل بالدول النامية. ويشير التقرير إلى أن الحكومات تقوم بتنغيم سياستها لجذب الأستثمارات المباشرة الخارجية كنوع من رأس المال الوارد الذى يمثل وسيلة للتوصل إلى التكنولوچيا والمهارات الادارية وللأسواق الدولية يمكن من خلالها تدعيم النمو والتنمية. وأكد التقرير أن الولايات المتحدة هى المصدر الاول للاستثمارات الخارجية المباشرة الواردة والصادرة وللسنة الثانية على التوالى احتلت الصين المرتبة الثانية فيما يتعلق بحجم الاستثمارات الخارجية المباشرة الواردة إليها .

ويتوقع التقرير أن يصل حجم الاستثمارات الخارجية المباشرة فى الدول النامية إلى ٩٠ مليار دولار وهو رقم يفوق ما سجلته فى عام ٩٤ (٨٤ مليار دولار) بنسبة ٣٧٪ من الاستثمارات المصدرة العالمية . وأضاف التقرير أن التبادل التجارى فيما بين هذه الشركات العملاقة بعضها البعض يتجه إلى الزيادة عن حجمه فى سنة ٩٣ الذى بلغ ١,٦ تريليون دولار إلى ثلث حجم التجارة العالمية مما أدى الى تقوية الروابط الاقتصادية بين الدول.

وأوضح التقرير أن الاوراق المالية المصاحبة لهذه الاستثمارات الخارجية المباشرة على مستوى العالم قد زادت بنسبة سريعة ومضاعفة عن السلع والخدمات وأنه من المتوقع أن تبلغ فى عام ٩٥ الى ٢,٥ تريليون دولار وتقدر المبيعات التى تدفقت من هذه الاوراق المالية من خلال الفروع الأجنبية للشركات العملاقة بما قيمته ٥,٢ تريليون دولار فى عام ٩٢ وهو يزيد عن صادرات السلع

والخدمات بـ ٤.٩ تريليون دولار. وتتصدر الشركات العملاقة العابرة للقارات كل من شل واى - بى ام وجنرال موتورز وجنرال اليكتريك كما تصدرت صناعة الالكترونيات الانتاج العالمى وتأتى فى المرتبة الاولى طبقا لمؤشر "الانكتاد" الخاص بقدرة الشركة على عبور القارات شركة "نستلة" .

كما رصد التقرير الشركات العملاقة ذات المقر الرئيسى بالدول النامية بخمسين شركة فى مقدمتها شركة " سيلمكس" من المكسيك ثم شركة من هونج كونج ثم مجموعة "راسبو سامسونج" فى كوريا الجنوبية وشركة "جردين ماتيسون" فى هونج كونج .

ويؤكد التقرير أن أمام هذه الشركات فرصا كبيرة فى التوسع، ودعا التقرير إلى التفاوض حول اتفاقية للاستثمار مستندة الى اتفاقيات أورجواى كأساس لاتفاقية الاستثمار المتعددة الأطراف.

المراجع في الشركات دولية النشاط والاستثمار الأجنبي المباشر:

أولا: المراجع العربية والمترجمة:

(١) **إبراهيم ناصر أحمد:** «دور المشروعات الدولية المشتركة في دعم اقتصاديات الدول النامية»، مع دراسة خاصة لتجربة الدول العربية، رسالة ماجستير- كلية التجارة- جامعة عين شمس، أبريل ١٩٧٨.

(٢) **أحمد يوسف عبده الشحات:** «ممارسات الشركات دولية النشاط في مجال التكنولوجيا وتطور الاقتصاديات المتخلفة»، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق- جامعة طنطا، ١٩٩٠.

(٣) **بوبوف (يوري):** «دراسات في الاقتصاد السياسي، الامبريالية والبلدان النامية»، دار التقدم موسكو، ١٩٨٤.

(٤) **د. خالد سعد زغلول:** «الاستثمار الأجنبي المباشر في ضوء سياسة الانفتاح الاقتصادي في مصر»، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق -جامعةعين شمس، ١٩٨٨.

(٥) **د. محمد إبراهيم عبد الرحمن :** «الشركات الدولية النشاط»، كتاب الأهرام الاقتصادي،، العدد ٣٣-نوفمبر سنة ١٩٩٠.

(٦) **د. محمد عبده سعيد إسماعيل:** «الشركات المتعددة الجنسية ومستقبلها في الدول النامية مع الإشارة إلي مصر»، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق- جامعة عين شمس، ١٩٨٦.

(٧) هدسون (جون)، هرندر(مارك): «العلاقات الاقتصادية الدولية»، ترجمة د. طه عبد الله منصور، د. محمد عبد الصبور محمد، دار المريخ،، المملكة العربية السعودية، ١٩٨٧.

(٨) **-Brown (Wison B)& Hogendorn (Jan S.):** International Economis, Addison-Wesley Publishing company. 1993.

(٩) **Barrére(Alain):** Politique Financiere, Paris, Dalloz, 1958.

(١٠) **Carreou (Dominique), Jaillerd (Patic)** :Droit international economique, L.G. D.J, Delta, 1998.

(١١) **Henner (Henri-F)** : Commerce international, Montchrestien , 1997.

(١٢) **Hicks (Ursulak):** Development Finance, oxford, 1965 pp.44-48.

(١٣) Kenen (Peter B.):The international economy, Cambridge university Press,1994.

(١٤) **Krugman (Paul R.) Obstfeld (Maurice):** Economie internationale. Traduit de I anglais par Achille Hannequart et Fobienne leloup. De Boeck Universite.1995.

(١٥) **Loungani (Prahassk) et Razin (Assay):** L investissenent ect etranger est-il?Finances &Development, Juin 2001.

(١٦) Miller (Robert), Glen (Jak), Jaspersen (Fred), Karma kollas(Yannis) :Coentrprises internationales dans les Pays en development , Finances & Development, Mars 1997.

(١٧) Musgrave (**Richard A.**): Fiscal systems, New Haven and London, 1969.

(١٨) **Organization de Cooperation et De development economiques, (OCDE), 2002:** L'investissement direct etranger en service du development.

(١٩) **Vincnt (Thierry):** Economies development Le Diamant, Nerf de la guerre en Afrique, Journal et Revue de Presse Rfi.1977.

القسم الثامن

النظام النقدى الدولى

تمهيد

من المسلم به أن الأوضاع الاقتصادية والسياسية السائدة علي المستوى الدولى تؤدى دورا كبيرا فى تقرير طبيعة النظام النقدى الدولى و طريقة عمله . لأن الثابت أن لكل نظام نقدى دولى هيكلا متميزا من القواعد والآليات والمؤسسات التى يعتمد عليها فى تحقيق أهدافه. ومن الطبيعى أن ينسجم النظام النقدى الدولى السائد بآلياته مع الاوضاع الاقتصادية والسياسية السائدة. وعلي ذلك فقد تتغير الظروف الاقتصادية والسياسية بمرور الوقت علي نحو يجعل من النظام النقدى الدولى السائد غير ملائم مع الظروف الجديدة . ويقول كينيث جالبرث أستاذ الاقتصاد الأ يكى مؤكدا على ما نقول: « في الحقيقة.. ان الأفكار الاقتصادية هى نتاج محكم زمان والمكان، ومن المستحيل رؤيتها بمعزل عن العالم الذى تقوم بتفسيره. وهذا العالم فى تغير مستمر، وكذلك يجب أن تتغير الأفكار الاقتصادية باستمرار، إذا كان لها أن تبقى ذات صلة». (١)

ويقول جان دنيزت « فلابد لنا من أن نضع أنفسنا فى نطاق الظروف الزمنية لهذا المؤتمر (بريتون وودز) من أجل أن نتفهم كنه الأمور والأجواء التى أحاطت به» (٢).

وباستقراء المراحل التى مر بها نظام النقد الدولى بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية ، فإننا نلاحظ أنه قد تعرض لتغيرات جوهرية. فالملاحظ أن البداية كانت استقرار سعر الصرف فى ظل نظام بريتون وودز ثم انتهى، وكذلك أسعار الصرف المستقرة عام ١٩٧١ وقد نتج عن ذلك انتهاء الترتيبات النقدية الدولية التى سادت منذ الحرب العالمية الثانية.

وبالرجوع إلى تاريخ النظام النقدى الدولى لعالم مابعد الحرب العالمية الثانية يتضح ان الولايات المتحدة قد أدت دورا هاما فى ايجاد نظام بريتون وودز . وقد تغيرت الأدوار التى قامت بها تغيرا كبيرا فيما بين مارس عام ١٩٤٧ عندما ظهر

النظام لأول مرة، وعام ١٩٧١ عندما بدأ نظام تعويم أسعار الصرف في الحلول محله.

وقد أدت أسعار البترول هى الأخرى دورا هاما في تطور النظام النقدي الدولي لاسيما في عام ١٩٧٣ وعام١٩٧٩ وعام ١٩٩٠.

وعندما انتهى نظام بريتون وودز في بداية السبعينيات رأي كثير من الاقتصاديين أن تعويم أسعار الصرف هو أفضل طريقة لتنظيم العلاقات النقدية الدولية، وهكذا ساد نظام أسعار الصرف المعومة كمدخل لنظام نقدي دولي يمكن أن يكون أفضل من النظام السابق عليه.

أما بالنسبة لدول أوربا الغربية فقد بدأ التعاون النقدي فيها قبل إنشاء السوق الأوربية المشتركة عام ١٩٥٨ وقد إزداد بعد ذلك. وفي عام ١٩٧١ وافقت الجماعة الاقتصادية الأوربية علي الانتقال تدريجيا نحو اتحاد نقدي فيمابينها، وقد اتخذت إحدي عشرة دولة من دول الاتحاد الأوربي في أول يناير ١٩٩٩ الخطوة الحاسمة نحو إقامة هذه الوحدة النقدية بايجاد أول عملة أوربية موحدة وهي اليورو Euro.

وعلي هدي ماتقدم نتناول في هذا القسم الموضوعات التالية:

الباب الأول : نشأة النظام النقدي الدولي وتطوره.

الباب الثاني: طبيعة العلاقات النقدية في نظام بريتون وودز، والخطوات الأولي نحو إصلاحها.

الباب الثالث: أزمة النظام النقدي الدولي، وآثار صدمات البترول (١٩٧٣- ١٩٧٩- ١٩٩٠- ١٩٩٨٨).

الباب الرابع : مستقبل النظام النقدي ، وخيارات اصلاحه.

الباب الخامس: "العملة الأوربية الموحدة« اليورو ».

الباب السادس: صندوق النقد الدولي.

الباب السابع: البنك الدولي.

الباب الأول

نشأة النظام النقدى الدولى وتطوره

بدأ تاريخ السياسة التجارية فى أوائل القرن التاسع عشر عندما قامت الولايات المتحدة الأمريكية بحماية الصناعة الوليدة واتجهت بريطانيا نحو التجارة الحرة .

ويمكن تعلم الكثير من التاريخ النقدى للقرن التاسع عشر عندما كانت بريطانيا هى دولة العملة الرئيسية وكان الذهب مهما فى النظرية والتطبيق .

ولكن النظم النقدية الحديثة تختلف عن مثيلاتها فى القرن العشرين ، كما هو الحال بالنسبة للنظرية النقدية الحديثة ، مما يترك القليل للتعلم من تجربة القرن التاسع عشر .

وعلى ذلك فإن موضوع هذا الباب ينصب على دراسة أحداث ووقائع تمتد لمؤتمر بريتون وودز عام ١٩٤٤ والذي صمم النظام النقدى الذى ظهر للوجود بعد الحرب العالمية الثانية .

وهو يهتم بشكل خاص بدور الولايات المتحدة الأمريكية ، لأن الدولار الأمريكى كان هو العملة الدولية الأساسية آنذاك وقد أثرت السياسات الأمريكية بدرجة كبيرة فى تطور النظام .

وعلى هدى ما سبق يتناول هذا الباب الموضوعات التالية :

الفصل الأول

———— أثر تفسير التاريخ النقدى على النظام النقدى .

الفصل الثانى

———— طبيعة العلاقات النقدية فى ظل نظام بريتون وودز

الفصل الأول

أثر تفسير التاريخ النقدى على النظام النقدى

نستعرض في هذا الفصل الأحداث التي وقعت في العشرينات والثلاثينات من هـــذا القرن والتي أثرت على واضعى اتفاق بريتون وودز ، ثم نتجه لوصـــف الاتفـــاق نفسه والنظام النقدى الذي قدمه ، ثم نعرض للعلاقات النقدية الدولية في ظل نظـــام بريتون وودز وانهيار النظام في أوائل السبعينات ونتـــائج التحـــول مـــن أســـعار الصرف الثابتة إلى الأسعار المعومة . ونستعرض فيما يلي المسائل السابقة وذلـــك على النحو التالى :

المبحث الأول

نظام بريتون وودز

إن خطط التعمير (١) في فترة ما بعد الحرب كانت تعد قبل انتهاء الحرب العالميـــة الثانية بزمن طويل . فقد بدأ الأمريكان والبريطانيون مناقشتها حتى قبـــل الـــهجوم على بيرل هاربور الذي تسبب في دخول الولايات المتحـــدة الأمريكيـــة الحـــرب ، وأعدوا مسودة اتفاق نقدى تم التصديق عليه رسميا عام ١٩٤٤ من جانب المؤتمـــر النقدى والمالى الدولى الذي عقد في مدينة بريتون وودز بولاية نيوهامبشاير (New Hampshire) . وقد أنشأ المؤتمر صندوق النقد الدولـــى والبنـــك الدولـــى للتعمـــير والتنمية المعروف باسم البنك الدولى .

وقد أثر جانبان للتجربة السابقة على تصميم اتفـــاق بريتـــون وودز وقـــد أســـهمت المشكلات الموروثة من الحرب العالمية الأولى بالإضافة إلى الأخطـــاء السياســـية التالية في إنهيار ترتيبات سعر الصرف بعد بداية كساد عام ١٩٢٩ ، علاوة علـــى ذلك ، فإن أخطاء النظام النقدى ساعدت على تفسير الطابع العالمي للكساد وشدته .

التعمير النقدي فى العشرينيات

لقد زادت المديونية العالمية بسرعة خلال الحرب العالمية الأولى وواصلت نموها بعد ذلك بسبب معاهدة فرساي التي فرضت تعويضات ضخمة على ألمانيا . وحدثت تغيرات ضخمة فى موازين الحسابات الجارية الناتجة عن التغيرات فى المواقف التنافسية ومن مبيعات فترة الحرب للأصول المنتجة . وبعد الحرب ـ علاوة على ذلك ـ تعرضت ألمانيا وغيرها من دول وسط أوربا لتضخم مخيف ، ويقال أن ربة البيت الألمانية كانت تحتاج لسلة تسوق لكي تحمل فيها نقودها إلى السوق ولكنها كانت تحتاج لكيس نقود لحمل مواد البقالة آلتي تشتريها إلى البيت .

وأدى التضخم إلى تغيرات فى أسعار الصرف التي كانت تنعكس مرة أخرى فى الأسعار وتزيد من حدة التضخم مما أنتج شكوكا دائمة حول استقرار أسعار الصرف المعومة .

وعملت الحكومات على استقرار عملاتها بربط قيمة كل عملة بالذهب وقد فعلوا ذلك بالتتابع دون استشارة ولم يهتموا بنمط سعر الصرف الذي كانت قراراتهم تنتجه .

ففي عام ١٩٢٥ على سبيل المثال قاومت بريطانيا ارتباط ما قبل الحرب بين الجنيه الإسترليني والدولار والذهب ، وبذلك عززت تلقائيا سعر تبادل ما قبل الحرب بين الجنيه الإسترليني والدولار . وهذا السعر لم يكن واقعيا لأن الأسعار البريطانية كانت أعلى بالمقارنة بالأسعار الأمريكية ، عما كانت قبل الحرب ثم اختارت فرنسا سعرا ذهبيا جديدا منخفضا للفرنك ، مما

جعل الفرنك رخيصا جدا بالنسبة للجنيه الإسترليني والدولار .وهذا الأسلوب غير المنظم للعودة إلى أسعار الصرف الثابتة مسئول عن الانهيار اللاحق للنظام النقدي . ومحاولة استعادة معيار الذهب كان مقضيا عليها من البداية . ولم تدرك الحكومات بشكل كامل كيف عمل قبل الحرب ، وعلى ذلك لم تستطع فهم لماذا لا يمكن أن يعمل فى عالم ما بعد الحرب . ومعيار الذهب الذي ظهر فى سبعينيات القرن الثامن عشر واستمر حتى الحرب العالمية الأولى كان مختلفا عن النظام الذي وصف فى الكتب الدراسية لذلك الوقت .

وكانت العملات أقل ارتباطا بالذهب ، وفى الولايات المتحدة استطاعت البنوك إصدار نقود ورقية مدعومة بالسندات الحكومية بدلا من الذهب، وفى بريطانيا قام بنك إنجلترا بعمليات للسوق المفتوحة لتسهيل أو تقييد الائتمان . ولم تطع الحكومات " قواعد اللعبة " آلتي فرضت عليها تعزيز آثار المعروض النقدي لتدفقات الذهب بدلا من موازنة (تعقيم) تلك التدفقات . علاوة على ذلك فإن عملية ضبط ميزان المدفوعات كانت أكثر تعقيدا من آلية التدفق العيني ***specie - flow*** آلتي وصفها دافيد هيوم . ولم تؤد التدفقات الخارجية للذهب إلى خفض الأسعار فورا ولكنها أدت إلى أسعار فائدة قصيرة المدى أعلى وتدفقات رأسمالية ، واستطاعت تلك التدفقات وقف خسائر الذهب ولكنها لم تستطع تصحيح الخلل الراسخ فى التوازنات. وعندما أدت التدفقات الخارجية للذهب إلى كساد الطلب فإنها علاوة على ذلك - مالت لتقليل الدخول لا الأسعار وأدخلت إلى التفاعل مضاعف التجارة الخارجية ***Foreign - Ttrade - Multiplier***

وليس أثار السعر الموصوفة فى الكتب الدراسية .

ولم يكن عبء الضبط موزعا بالتساوى بين دول الفائض ودول العجز ، فقد كانت تتحمله دول على حواف النظام النقدي بما فى ذلك الولايات المتحدة الأمريكية ، لأنها كانت تعتمد بشكل مضاعف على تدفقات الائتمان من لندن وكانت تعتمد بشكل مباشر على التدفقات بعيدة المدى لتمويل العجز الجاري فى حساباتهم ، وهبطت تلك التدفقات بشكل حاد عندما قيد بنك إنجلترا الائتمان على خسائر الذهب ، وكانت تعتمد بشكل غير مباشر على التدفقات قصيرة الأجل التي استخدمت لتمويل التجارة العالمية فى الحبوب والقطن والصوف وغيرها من السلع ، وعندما أحكمت شروط الائتمان فى لندن ، كان على تجار السلع أن يبيعوا من المخزون ، وأدت مبيعاتهم إلى كساد الأسعار وقللت مكاسب التصدير بالنسبة للدول المنتجة للسلع وتحسن الميزان التجاري البريطاني وأوقف خسارة الذهب ، ولكن بعض التحسن تحقق لتحويل شروط التجارة لصالح بريطانيا العظمى بدلا من تغير حجم التجارة ولو كانت الحكومات قد فهمت الفروق بين نظرية ما قبل الحرب والتطبيق لربما كانت أكثر حساسية للفروق بين الحقائق القديمة والجديدة ولكنها لم تستوعب المدى الذي غيرت به الحرب العالمية الأولى تلك الحقائق .

لقد أصبح الاقتصاد الدولي أقل مرونة ، فقد حدث أن تراكمت الديون ، وتم بناء جدران تعريفة جديدة وزيادة استخدام الحصص ، وفقدت النظم الاقتصادية القومية بعض مرونتها أيضا وأصبحت معدلات الأجور أكثر جمودا بسبب انتشار الاتحادات العمالية . علاوة على ذلك فإن كثير

الحكومات استطاعت أن تعزل نظمها النقدية عن تدفقات الائتمان وتدفقات الذهب لأنها أنشأت بنوكها المركزية الخارجية بما فى ذلك نظام الاحتياطي الفيدرالي فى الولايات المتحدة الأمريكية ، وبذلك استطاعت أن تهزأ " بقواعد اللعبة " بتعقيم تدفقات الذهب ،وكان هناك ضعف فى قلب النظام ، فقد بدأ الموقف التنافسي لبريطانيا العظمى فى التدهور قبل الحرب العالمية الأولى بزمن طويل ، ولكن تضخم فترة الحرب أضعفه أكثر . واستعادة التكافؤ القديم للذهب عام ١٩٢٥ صعب على الصناعة البريطانية المنافسة فى الأسواق العالمية علاوة على ذلك أصبحت نيويورك وباريس مراكز مالية هامة وبذلك لم يعد بوسع لندن السيطرة على شروط الائتمان كما كانت تفعل قبل الحرب .

وأخيرا كانت هناك تغيرات فى دور الذهب نفسه فقد بدأت الحكومات والبنوك المركزية الاحتفاظ بالجنيهات الإسترلينية والدولارات كاحتياطيات بدلا من الذهب واحتفظ بعضها بمعظم احتياطياتها فى لندن ، وحتى بنك فرنسا وهو أحد العمد النقدية التقليدية ، جمع كميات ضخمة من الجنيهات الإسترلينية فى أوائل العشرينيات .

المبحث الثاني

التفكك النقدي فى الثلاثينيات

كان ينظر إلى إبدال الذهب بالعملات فى ذلك الوقت كطريقة لتقليل اعتماد النظام النقدي على إمدادات الذهب الجديدة ، ولكنه ثبت أن ذلك كان عيبا أساسيا فى النظام وقد أصبحت بريطانيا ممولا للحكومات الأجنبية ولكنها كانت فى موقف تنافسي ضعيف ولديها احتياطي صغير خاص بها تساند به التزاماتها . وكأي بنك عادى تعرضت بريطانيا إلى تزاحم عنيف من جانب المودعين لديها لاسترداد الودائع ، وعلى عكس آي بنك آخر لم يكن لديها مقرض أخير يمكن أن تلجأ إليه لطلب النقد وحدث التزاحم أخيرا عام ١٩٣١ منهيا محاولة استعادة قاعدة الذهب .

وخلال غالبية العشرينيات تعرضت دول مثل ألمانيا لعجز فى الحساب الجاري وكان عليها أن تدفع مبالغ كبيرة على ديونها الخارجية . واستطاعت مواجهة التزاماتها فقط باقتراض نقود أكثر من نيويورك وغيرها من المراكز المالية وبذلك ازدادت ديونها . واقترضت بريطانيا العظمى ولكن بشكل غير مباشر وبنت دول أخرى مطالباتها قصيرة الأجل على لندن . وفى عام ١٩٢٨ ، أدى رواج سوق الأسهم فى نيويورك إلى سحب الأموال من سوق السندات ، مما قلل التدفق الخارج للنقد من الولايات المتحدة الأمريكية ، وانتهى التدفق الخارج عام ١٩٢٩ . ومع بداية الكساد أوقفت ألمانيا وغيرها من الدول مدفوعات ديونها ، لأنها لم تكن تستطيع اقتراض أموال أكثر ووجهت لطمة شديدة للثقة فـ

النقدي ، علاوة على ذلك بدأ بنك فرنسا فـي تحويل الجنيهـات إلـى ذهـب ، مما أتى على احتياطيات بريطانيا من الذهب ، وفـي عـام ١٩٣١ اضطـرت بريطانيا لترك قاعدة الذهب عندمـا انتشر الذعر المـالي الـذي بـدأ بانـهيـار " كرديت انستالت " وهـو مصـرف نمسـاوي أساسـي عبر أوربـا إلـى لنـدن وهدد بالقضاء على بقية احتياطيات بريطانيا .

وقد انحل النظام بسرعة بعد ذلك عندما زادت حدة الكساد وقد تركـت بعض الدول قاعدة الذهب عـام ١٩٢٩ ـ ١٩٣٠ وتبعتهـا دول أخـرى عـام ١٩٣١ ، ١٩٣٢ وتركت أسعار صرفهـا عائمـة ووضعـت كثـير مـن الـدول ضوابط مباشرة على التجارة والمدفوعـات فـي محاولـة لحمايـة نفسـها مـن انتشار الكساد ، وخفضت الولايات المتحدة قيمة الدولار عام ١٩٣٤.

وقد بلغ الفرق بين السـعر القديـم (٢٠,٦٧ مقـابل أوقيـة الذهـب) والسـعر الجديـد (٣٥,٠٠ دولار لأوقيـة الذهـب) ٧٠ ٪تخفيضـا فـي قيمـة الدولار على أساس العملات التي كانت لا تزال مربوطة بالذهب .

وحاولت الدول التي استمرت في تثبيت عملاتها بالذهب مثل فرنسـا وإيطاليـا أن تدافـع عن أسـعار صرفهـا بإنشـاء ضوابـط تجاريـة لتقليـل وارداتها ، ولكن كان عليها أن تتبع سياسات مقاومة للتضخم أيضا للوقايـة من خسارة الذهب. وقد تخلوا عن هذا الجهد عام ١٩٣٦ وتآكلت عملاتهـا . وبعد ذلك استقرت أسعار الصرف . وبرغم التغيرات الضخمة التي حدثـت لم تكن الأسعار الجديدة مختلفة عن الأسـعارالتى كـانت سـائدة عـام ١٩٣٠ قبل أن تترك بريطانيا قاعدة الذهب ، ولكن استقرار أسعار الصرف لم يكـن

مصحوبا بأي تخفيف أساسي للضوابط المفروضة على التجارة والمدفوعات.

دروس مستفادة من فترة الحرب

إن دراسة كتيب لعصبة الأمم صدر عام ١٩٤٤ بعنوان " تجربة العملة الدولية " يوضح أن تحديد أسعار الصرف لا يجب أن يترك لقوى السوق ، لأن أسعار الصرف العائمة تميل للتقلب .

لقد وفرت السنوات العشرين بين الحربين دليلا أكيدا على مسألة أسعار الصرف المتقلبة مقابل الثابتة . إن نظام سعر الصرف الحر والمرن تماما قد تكون له جاذبيات معينة من الناحية النظرية .....ومع ذلك لا يوجد شئ يمكن أن يختلف عن دروس الماضي .

وتنطوي أسعار الصرف الحرة المتقلبة على ثلاثة عيوب خطيرة :

فى المقام الأول فإنها تخلق عنصر مغامرة يميل لتثبيط التجارة الدولية ،ويمكن تغطية المخاطرة بعمليات الوقاية ***hedging*** حيث يوجد سوق تبادل متقدم ولكن ذلك التأمين إذا تحقق على الإطلاق ، يتحقق فقط بسعر وعلى ذلك يضاف بشكل عام لتكلفة التجارة .

ثانيا - كوسيلة لضبط ميزان المدفوعات فإن تقلبات الصرف تنطوى على تحولات دائمة فى العمالة وموارد أخرى بين الإنتاج للسوق المحلية والإنتاج للتصدير ، وقد تكون تلك التحولات مكلفة ومزعجة وتميل لخل

بطالة احتكا كية وتكون مهددة بشكل واضح إذا كانت شروط سوق الصرف التي تتطلبها مؤقتة .

ثالثا - أثبتت التجربة أن أسعار الصرف المتذبذبة لا يمكن الاعتماد عليها لترقية الضبط وأي تحرك مستمر أو كبير في سعر الصرف معرض لتوفير تطلعات لحركة أوسع فى نفس الاتجاه مما يؤدى لظهور تحويلات رأسمالية من نوع غير متوازن ....وقالت الدراسة أن تحديد أسعار الصرف لا يجب أن يترك كلية للحكومات الفردية .

إن سعر الصرف تقريبا يتعلق بأكثر من عملة واحدة ومع ذلك فقد تم تنفيذ تثبيت سعر الصرف كعمل من أعمال السيادة القومية فى دولة تلو الأخرى بدون اعتبار لعلاقة قيم العملة الناتجة بالمقارنة بمستويات التكلفة والسعر ، وكان الأمر كذلك حتى مع الحصول على المساعدة من المراكز المالية فى الخارج ، لقد نظر إلى تثبيت سعر العملة فى ضوء الذهب وليس العملات الأخرى ، ومن البداية خضع النظام للضغوط والقيود . وبالنسبة للمستقبل قالت الدراسة أن القرارات المتعلقة بسعر الصرف يجب أن تنسق بعناية . وبالعودة لتجربة الثلاثينيات استنتجت الدراسة أن الحكومات لا يمكن أن تضحي بالاستقرار الاقتصادي المحلى لمجرد المحافظة على استقرار سعر الصرف .

لقد بينت التجربة أن استقرار أسعار الصرف لا يمكن أن يتحقق بضبط الضغط المحلى إذا كان ذلك يؤدى إلى الكساد والبطالة ، كما لا يمكن أن يتحقق إذا كان ذلك الضبط يفضي إلى تضخم عام فى الأسعار لا تكون

الدول المعنية مستعدة لتحمله ، وعلى ذلك فنتيجة للاستقرار الداخلي في الدول الرئيسية يمكن إيجاد أي أمل لضمان درجة مقبولة من استقرار سعر الصرف .

ولتحقيق الاستقرار الداخلي علاوة على ذلك يجب على الدول الرئيسية أن تنسق سياساتها خاصة سياساتها النقدية ، حتى في احسن الدول لا ينتظر أن تحقق الحكومات استقرارا كاملا ويجب على ذلك أن تتوقع أن تتعرض لمشكلات ميزان المدفوعات التي تنبع من التقلبات الاقتصادية في الداخل والخارج . علاوة على ذلك لا يجب أن تعتمد على الاقتراض قصير المدى لتمويل العجز في المدفوعات ، ويمكن أن تكون تدفقات رأس المال الخاص عكسية كما قالت الدراسة وأن تجف تماما عندما تكون مطلوبة ، وعلى ذلك فإن الاحتياطيات الرسمية يجب أن تكون مسنودة بإمدادات جيدة من الائتمان الاحتياطي وكان لابد أن تؤثر تلك الآراء بقوة على تصميم نظام بريتون وودز .

الفصل الثاني

اتفاق بريتون وودز
وطبيعة العلاقات النقدية الدولية

نتناول فى هذا الفصل دراسة اتفاق بريتون وودز ثم نوضح بعد ذلك طبيعة العلاقات النقدية الدولية فى ظل اتفاق بريتون وودز .

المبحث الأول
اتفاق بريتون وودز

ثمت مشكلة مزعجة من مشكلات فترة الحرب وهى مشكلة تراكم الديون أمكن تلافيها فى الأربعينيات . لقد قدمت الولايات المتحدة الأمريكية معونة مباشرة لحلفائها خلال الحرب العالمية الثانية ، فلم يكونوا مضطرين للاقتراض لدفع ثمن معدات الحرب . علاوة على ذلك فإن مخططي فترة الحرب حاولوا أن يميزوا بعناية بين الحاجات قصيرة المدى للتعمير فى فترة ما بعد الحرب والحاجات بعيدة المدى للإدارة النقدية . وللمساعدة على التعمير قدمت الولايات المتحدة الأمريكية قرضا ضخما لبريطانيا وقروضا أقل لفرنسا ، وشاركت فى رأس مال البنك الدولى وعندما تبين أن التعمير يكلف أكثر مما كان متوقعا بدأت الولايات المتحدة برنامج المعونة الأجنبية الخاص بها .

وفى مؤتمر بريتون وودز حاولت الحكومات التأكد من إمكانية اختيار أسعار الصرف بعناية وتغييرها لسبب وجيه فقط وألا تستخدم الضوابط التجارية لأغراض ميزان المدفوعات ، وأن الحكومات تستطيع أن تمول العجز المؤقت فى ميزان المدفوعات وبذلك تستطيع أن تتلافى تغيير أسعار الصرف بها مرارا .

وبموجب مواد اتفاق صندوق النقد الدولى التي اتبعت فى بريتون وودز طلب من الدول الرئيسية ربط عملاتها بالذهب أو بالدولار الأمريكي (الذى ربط بالذهب بدوره بسعر ثلاثة دولار مقابل أوقية الذهب).

وكان على صندوق النقد الدولى أن يعتمد أسعار الصرف الأساسية تلك ومعظم التغييرات التي حدثت بعد ذلك . ولتبرير تغيير سعر صرفها كان على الحكومة أن توضح لصندوق النقد الدولى أنها كانت تواجه " خللا أساسيا " فى ميزان مدفوعاتها .

وفرضت مواد الاتفاق على الحكومات أن تجعل عملاتها قابلة للتحويل بأسرع ما يمكن ، واستطاعت الحكومات أن تواصل تنظيم تحركات رأس المال (وهناك رأى ظهر فى دراسة عصبة الأمم مؤداه أن التدفقات الرأسمالية كانت تساعد على عدم الاستقرار فى فترة الحرب) ولكنها لم تستطع أن تتدخل فى تعاملات العملة المطلوبة لتنفيذ صفقات الحساب الجاري . فإذا حصل شخص فى بلجيكا على جنيهات إسترلينية ببيعه سلع أو خدمات لبريطانيا أو من عوائد استثمار فإن المواطن البلجيكي كان مخولا استخدامها فى صفقة حساب جارى أخرى يبيعها لشخص آخر كان يريد

يفعل ذلك ، أو يبيعها للبنـك المركـزي البلجيكـي الـذى يستطيع مطالبـة بنـك إنجلترا بتحويلها إلى فرنكات بلجيكية .

وجعلت إنجلترا عملتها قابلة للتحويل بشكل كامل عـام ١٩٤٧ ، ولكن اضطرت للانسحاب بسرعة ، فقد اندفعت الدول التي أنشأت أرصدة لنفسها فى لندن فى فترة الحرب إلى الحصول عليها بالدولار ، والتهمت جزءا كبيرا من القرض الأمريكي لبريطانيا .

واستفادة من تلك التجربة تحركت معظم الدول ببطء نحو القابلية للتحويل ، ولم تصل الدول الأوربية لذلك إلا فى عام ١٩٥٨ ، ولم تحقق كثير من الدول الساعية للنمو ذلك . وتحركت تشيكوسلوفاكيا والمجر وبولندا بسرعة نحو القابلية للتحويل بعد أن تخلت عن التخطيط المركزي عام ١٩٨٩ ونظروا إليها لاستيراد الأسعار العالمية وربط اقتصادها بالأسواق العالمية . ولكن روسيا والجمهوريات الأخرى فى الاتحاد السوفيتي السابق أحرزت تقدما أقل كثيرا .

وأخيرا حاولت مواد اتفاق صندوق النقد الدولى أن تقدم مصدرا موثوقا للائتمان الاحتياطي ، فبموجب خطة بريطانية قديمه صاغها جون مينارد كينز كان يمكن أن يعمل صندوق النقد الدولى كبنك مركزي عالمي وكان يمكن أن يصدر نقودا خاصة به تعرف باسم بانكور ***bancor*** . وعندما تتعرض دولة من الدول لمشكلة عجز ضخم فى ميزان المدفوعات لا تستطيع أن تموله بالسحب من الاحتياطي كان يمكن أن تقترض بانكور من صندوق النقد الدولى ، وتدفع تلك البانكور للدول ذات الفائض فى ميزان

المدفوعات . ولكـن تلك الخطـة كـانت شديدة الراديكاليـة بالنسبة للولايـات المتحدة الأمريكية التي خشيت من حيازة كل البانكور لذلك اقترحت الولايـات المتحدة خطة مختلفة تبنتها فيما بعد فـى بريتـون وودز ، فبدلا مـن إصـدار عملة جديدة فإنه يمكن لصندوق النقد الدولى أن يحـوز وعـاء مـن العمـلات المختلفة ويمكن توفير تلك العملات للدول التي تعـانى مـن عجـز فـى ميـزان المدفوعات ، ويمكن أن تحدد مساهمة كـل عضـو فـى وعـاء العملـة بحصـة ويمكن أيضـا أن ينظم وصولهـا للوعـاء ويكـون لهـا قوتهـا التصويتيـة فـى صندوق النقد الدولى .

ويتعين أن تدفـع كـل دولـة ربـع حصتهـا فـى أصـل احتيـاط دولـي والرصيد بعملته الوطنية وعندما تكـون حيـازات صنـدوق النقـد الدولـى مـن عملة دولة عضو أصغر من حصة تلك الدولة يقال أن الدولة تتمتـع بموقـف احتياط مساو للفرق .

وعندما تكون حيازات صندوق النقد الدولى مـن عملـة دولـة عضـو أكبر مـن حصـة العضو يقـال أن العضـو يستخدم ائتمانـا نقديـا . وبموجـب القواعد المطبقة يجب ألا يزيد حيازات صندوق النقد الدولى من عملة الدولة العضو على ٢٠٠ ٪ من حصة الدولة ، وهذا السـقف التراكمي ينقسـم إلـى أربعة أقسام ائتمان كل منها يساوى ربع حصة العضو ويتم اعتمـاد السـحب من القسم الأول بشكل روتيني والمسحوبات مـن الأقسـام العليـا لا تعتمـد إلا إذا اتبعت الدولة العضو سياسات تصمم لتحسـين ميـزان مدفوعاتهـا ، وهـذا الإجراء معروف بالشروطية .

وللسحب من موارد صندوق النقد الدولى فإن الدولة العضو تشترى أصولا احتياطية وعملات الدول الأخرى مقابل العملة الوطنية للدولة العضو ، ويقرر صندوق النقد الدولى الأصول والعملات التي يوفرها البنك . لنفرض تعرض الدولة صد لعجز فى ميزان المدفوعات وسمح لها بشراء ما قيمته ١٥٠ مليون دولار فإن صندوق النقد الدولى يقدم لها ٥٠ مليون دولار من احتياطي الأصول للولايات المتحدة الأمريكية و ١٠٠ مليون دولار من الفرنكات النوردية . وحيث أن حيازات صندوق النقد الدولى من بيسوس صد تزيد إلى ١٥٠ ٪ من حصة صد ، فإن صد يكون قد استهلك موقفه الاحتياطي ، واستخدم أيضا أموال ائتمان ، وعندما تنخفض حيازات صندوق النقد الدولى من الفرنكات النوردية إلى ٥٠ ٪ من حصة نورد فإن موقف احتياط نورد يكون قد زاد إلى ٥٠ ٪ من حصته .

وفى مسار الأحداث العادي يتعين أن يسدد صد أموال ائتمان بإعادة شراء بعض عملته ، لنفرض أنه يستخدم ١٠٠ مليون دولار من الفرنكات النوردية لإعادة شراء بيسات صديه فإنه لا يعيد بناء موقفه الاحتياطي، فحيازات صندوق النقد الدولى من بيسات صد هبطت إلى ٢٥ ٪ من الحصة.

وهناك طريق آخر لنفس تلك النتيجة ، لنفرض أن ميزان مدفوعات نورد تعرض للعجز عند تحسن ميزان مدفوعات صد ويشترى نورد ١٠٠ مليون دولار لتمويل عجزه ، فإذا اختار صندوق النقد الدولى توفير بيسات صدية مقابل الفرنكات النوردية فإن الناتج بالنسبة لنورد وصد وصندوق النقد الدولى سوف تتمثل فى أن مشتروات نورد من البيسات سوف تسدد

استخدام صد لأموال الائتمان ، وذلك ما كان متوقعا أن يفعله صندوق النقد الدولى ، فقد كان يجب أن يكون بمثابة وعاء دوار من العملات وأصول الاحتياط بعكس تركيبة التذبذبات المؤقتة فى مواقف موازين مدفوعات الدول الأعضاء ، وحدثت زيادات عديدة فى حصص صندوق النقد الدولى فى نهاية ١٩٩٢ . وبعد أحدث زيادة بلغت الحصص الأجماليه ٢٠٩ مليون دولار وكانت حصة الولايات المتحدة حوالي ٣٨ مليون دولار بنسبة ١٨,٢ ٪ من الإجمالي العالمي . وهكذا كانت القوة التصويتية للولايات المتحدة الأمريكية كبيرة بشكل يكفى لإلغاء أنواع من القرارات بما فى ذلك قرارات تعديل مواد الاتفاق.

الباب الثانى

طبيعة العلاقات النقدية في ظل نظام بريتون وودز والخطوات الأولي نحو اصلاحها

بموجب اتفاقية بريتون وودز أصبح المقياس (القاعدة) للنظام النقدى الدولي هو الدولار الذهبى، أو الدولار القابل للتحويل إلي الذهب [٣] . وبذلك أصبح الشرطان الأساسيان للاتفاقية [٤]:

١- امكانية أى بلد عضو في الصندوق أن يعرف سعرتعادل عملته بوزن من الذهب أو (بدولار الولايات المتحد الأمريكية بالوزن والعيار النافذين فى أول يوليو عام ١٩٤٤)أى ٣٥ دولارا للأونسة [٥] من الذهب.

٢- إلتزام الولايات المتحدة الأمريكية بتبديل الدولارات التى تقتنيها المصارف المركزية أو السلطات النقدية التابعة للدول الأعضاء التي تطلب ذلك ، بما يقابلها من الذهب علي أساس أن أونسة الذهب تساوى ٣٥ دولارا.وبالرغم من الشرطين السابقين ، إلا أن الظروف التى سادت بعد ذلك قد تغيرت تماما ، وبالتالى تغير الدور الذى لعبته الولايات المتحدة الأمريكية تغيرا حادا.

ونوضح فيمايلى طبيعة العلاقات النقدية في نظام بريتون وودز ثم نعرض بعدها للخطوات الأولي التى تمت من أجل إصلاح النظام النقدى الدولي وذلك علي النحو التالى:

الفصل الأول: طبيعة العلاقات النقدية فى ظل نظام بريتون وودز

الفصل الثانى: الخطوات الأولي نحو اصلاح النظام النقدي الدولي

الفصل الأول
طبيعة العلاقات النقدية في ظل نظام بريتون وودز

عند مطالعة التاريخ النقدى منذ الحرب العالمية الثانيه فمن المفيد ملاحظة تغاير عدم استقرار السبعينيات و الثمانينيات بالاستقرار الواضح فى الخمسينيات والستينيات سنوات نظام بريتون وودز. فقد كان التضخم[٦] والبطالة مرتفعين فى السبعينيات واوائل الثمانينيات و كان نمو التجارة الدولية بطيئا وكان هناك تذبذبات ضخمة فى سعر الصرف وكان التضخم والبطالة أقل فى معظم الدول فى الخمسينيات والستينيات وكان نمو التجارة الدولية سريعا كما كانت أسعار الصرف ثابتة.

لقد لعبت الولايات المتحدة الأمريكية والدولار الأمريكى دورا هاما فى نظام بريتون وودز ولكنها أدوار تغيرت تغيرا حادا فيما بين عام ١٩٤٥ عندما ظهر النظام إلى الوجود وعام ١٩٧١ عندما بدأ يتفكك . وعموما يمكن القول بأنه [٧] منذ الحرب العالمية الثانية كان الدولار يعتبر العملة المهيمنة على المستوى الدولي.

لقد سيطرت الولايات المتحدة الأمريكية على الإقتصاد العالمى خلال الحقبة الأولى فى فترة ما بعد الحرب وركزت المناقشات التى دارت حول الموقف النقدى على ما يسمى "بنقص الدولار "وعانت الدول الصناعيه» الأخرى من أضرار كثيرة اثناء الحرب ولجأت للولايات المتحدة من أجل السلع الرأسمالية التى كانت تحتاجها لإصلاح أضرار الحرب بالإضافة للسلع الاستهلاكية الأخرى التى لم يستطيعوا إنتاجها حتى يتم إصلاح التلف. علاوة على ذلك كان الإقتصاد الأمريكى أقل انفتاحا عما هو عليه الآن، واستطاعت الولايات المتحدة أن تكون سلبية فى الأمور النقدية الدولية وعملت بمثابة أعلى دولة فى النظام، عكس ميزان مدفوعاتها وسعر صرفها سياسات كل الدول الأخرى ، وعندما كان الموظفون الأمريكيون يعطون أى اهتمام للموقف الدولى العالمى فانهم كانوا ينظرون إليه فى ضوء مشكلات الدول الأخرى. وفى عام ١٩٤٩ على

سبيل المثال خفضت بريطانيا ودول كثيرة أخرى عملاتها مما جعل اقتصادها أكثر تنافسية بالنسبة للاقتصاد العالمى، ولكن الاقتصاديين الأمريكان لم يعترضوا ، وفى واقع الأمر كانت الحكومه البريطانيه مترددة فى تخفيض قيمة الجنيه الاسترلينى ولكن الموظفين الأمريكيين طالبوا بتخفيض قيمته لأنهم كانوا مهتمين بالنظر لميزان المدفوعات البريطانى.وخلال نفس الحقبة بدات الحكومات الأجنبية والبنوك المركزية تجميع الدولار كما كانوا يجمعون الجنيه الاسترلينى بعد الحرب العالمية الأولى، وبدا الدولار يعمل كاحتياطي أساسي للعملة ،وكأى تطورات أخرى بعد بريتون وودز لم يكن ذلك مخططا فلم تسع واشنطون عمدا للقيام بدورالعملة الاحتياطية للدولار ولم تعط ذلك أهمية كثيرة فى الستينيات.

وتغير الموقف عندما اكتمل تعمير ما بعد الحرب، ورغم أن الإقتصاد الامريكى مازال مغلقا نسبيا فقد بدأ يمارس المنافسة فى الأسواق المحلية والأسواق الأجنبية، وبدأت الشركات الأمريكية تستثمر فى أوربا مما تسبب فى تدفق خارجى ضخم لرأس المال من الولايات المتحدة الأمريكية وتحرك ميزان المدفوعات الأمريكي نحو العجز وكان هناك حديث عن إغراق الأسواق بالدولار dollar Glut بدلا من نقص الدولار ، واستمرت الولايات المتحدة فى العمل كأعلى دولة ولكنها لم تعد مرتاحه لدورها .فلم تحاول أن تتبع سياسة سعر صرف مستقلة ولكن آراءها عن مشكلات الدول الأخرى بدأت تعكس اهتمامها بالدولار.

وفى عام ١٩٦٨ على سبيل المثال تعرضت فرنسا لمشكلة ميزان مدفوعات تطلبت تخفيض قيمة الفرنك الفرنسي بالنسبة للمارك الألمانى ولكن باريس وبون اختلفتا حول طريقة تحقيق ذلك. فقد كانت كل منها تريد أن تعمل الأخرى ، وكانت باريس تريد تخفيض قيمة المارك بالنسبة للدولار وكانت بون تريد تخفيض قيمة الفرنك بالنسبة للدولار وكانت واشنطون تؤيد باريس لأن إعادة تقييم المارك يمكن أن يقوى الموقف التنافسى للولايات المتحدة بالنسبة لألمانيا ، بينما يؤدى تخفيض قيمة الفرنك إلى تدهور الموقف التنافسى الأمريكى بالنسبه لفرنسا.

وتخلت الولايات المتحدة عن دور الدولة الأعظم عام ١٩٧١ عندما زاد عجز ميزان مدفوعاتها ، وقد انطلقت لتحقيق إعادة تنظيم عام لأسعار الصرف تستهدف تخفيضا كبيرا لقيمة الدولار. وعلى أية حال فإن ضعف ميزان المدفوعات الأمريكى لم

يقلل قيمة الدولار كعملة إحتياطية بل على العكس فقد زادت الحيازات الأجنبية الرسمية بشكل أسرع ولكن معظم الحكومات لم تكن راضية فقد عن الموقف وطالبَت فقط بإصلاح نظام بريتون وودز، ذلك لأنه بانهيار[٨] نظام بريتون وودز القائم على أسعار الصرف الثابتة بعد عام ١٩٧٣ ، هبط متوسط نمو إجمالي الناتج المحلى الحقيقى من٦٪ سنويا إلي حوالى ٤٪ فى أربع وثلاثين دولة.

نقص الدولار

عندما طلب من الكونجرس الموافقة على عضوية الولايات المتحدة فى صندوق النقد الدولى والبنك الدولى أعلنت الولايات المتحدة بأن تكون المساهمات الأمريكية فى هاتين المؤسستين آخر مساهمه كبيرة يمكن أن تقدمها فى تعمير ما بعد الحرب. وقد ثبت[٩]أن تلك النبوءة كانت متفائلة بشكل مبالغ فيه فعندما تدهورت العلاقة مع الاتحاد السوفيتى تعقدت المشكلات الاقتصادية لأوربا الشرقية بسبب المشكلات السياسية التى أدت إلى حصار برلين وإنشاء منظمة حلف شمال الأطلنطى عام ١٩٤٩ .وقد اضطرت أوربا لتحويل الموارد النادرة من التعمير إلى إعادة التسليح. وكان واضحا على ذلك أنه كان على الولايات المتحدة أن تقدم مساهمة أخرى .

وفى خطاب له فى هارفارد اقترح الوزير جورج مارشال[١٠] اسلوبا جديدا حمل

إسمه إذا ماساعدت الحكومات الأوربية نفسها فإن الولايات المتحدة يمكن أن تساعدها: إن دور هذه الدولة يمكن أن يتكون من معونة صداقة فى صياغة برنامج أوربى وفى دعم ذلك البرنامج فيما بعد بقدر ما تسمح ظروفنا ويجب أن يكون المشروع مشروعا مشتركا توافق عليه كل الدول الأوربية .ودعى الاتحاد السوفيتى للمشاركة لتحاشى الانقسام الدائم لأوربا ولكن موسكو عارضت التخطيط الإقتصادى المشترك لأنه يمكن أن يضعف السيطرة السوفيتية على أوربا الشرقية وتقدمت حكومات أوربا الغربيه على مسئوليتها ، وقد صاغوا برنامجا مشتركاوأنشأوا منظمة لمراقبته واعتمد الكونجرس أول مساهمة أمريكيه عام ١٩٤٨ وخلال السنوات الثلاث الأولى من خطة مارشال بلغت تلك المساهمة ١١ بليون دولار تساوى أكثر من ١٠٠ بليون دولار حاليا ، وقد قدم مشروع مارشال ثلاث مساهمات حيوية لتعمير أوربا هى(١١):

أولا ـ سمح للأوربيين بشراء السلع الرأسمالية والمواد الخام التى كانت تحتاج اليها لتشغيل صناعتها مرة أخرى ، بمعنى آخر خفض نقص الدولار بشكل مباشر.

ثانيا ـ سمح لها بإلغاء القيود على التجارة والمدفوعات التى أنشأتها للمحافظة على الدولارات النادرة. وبدأوا بإنشاء اتحاد المدفوعات الأوربية وهى شبكة ساعدتها على المتاجرة فيما بينها بدون استخدام الدولارت لحسم كل جوانب الخلل. نتيجة لذلك حرروا التجارة بين الدول الأوربية اسرع من التجارة مع الولايات المتحدة، وحيث أن أوربا بدأت تصدر أكثر للولايات المتحدة فقد خفضوا قيودهم على استخدام الأرباح الدولارية .

ثالثا ـ ساعدت خطة مارشال الدول الأوربية على اكتساب احتياطيات لشراء كمية كبيرة من الذهب من الولايات المتحدة وتجميع أرصدة دولارية ، وفى بداية ١٩٥٨ عندما ظهرت الجماعة الإقتصادية الأوربية إلى الوجود كانت الدول الأوربية مستعدة لجعل عملاتها قابلة للتحويل وألغوا اتحاد المدفوعات الأوربى ولم يذكر أى شىء حتى الآن عن صندوق النقد الدولى لأن دوره كان صغيرا فى البداية . وفى الحقيقه قرر صندوق النقد الدولى ألا تشترى الدول التى تستفيد من خطة مارشال الدولارات من صندوق النقد الدولى، وهو قرار كان يتمشى مع المحاولات القديمة للتمييز بوضوح بين

الحاجات الخاصة بالتعميروالحاجة المعتادة لتمويل ميزان المدفوعات. ولكن كان يحدث شيئا مثيرا للقلق أيضا، فقد بدأت الحكومات تغير أسعار سعر الصرف بدون استشارة صندوق النقد الدولى ، وفى عام ١٩٤٩ عرف صندوق النقد الدولى رسميا التخفيض المزمع لقيمة الجنيه الاسترلينى قبل الأعلان عنه مباشرة وأُخبر الصندوق بأن التخفيض سوف يحدث، وفى عام ١٩٥٠ خالفت كندا إتفاق بريتون وودز بالسماح بتعويم الدولار الكندى ولكنها لم تتعرض لأى عقوبة مؤثرة.

وأصبح صندوق النقد الدولى اكثر نشاطا فى عام ١٩٥٦ ليس فى مراقبة سياسات سعر الصرف ولكن كمصدر للائتمان، وأدت الحرب بين مصر وأسرائيل والتى شاركت فيها انجلترا وفرنسا إلى إغلاق قناة السويس. وقد تأثرت تجارة البترول مما ألحق الخسارة بالاقتصاد البريطانى والفرنسى ، وبدأت أسواق النقد الأجنبى تتوقع تخفيضات لقيمة الجنيه الاسترلينى والفرنك ، وكان على السلطات البريطانية والفرنسية أن تتدخل لحمايه عملاتها من الهبوط واعتمدت كلتا الدولتين بقوة على صندوق النقد الدولى (كما فعلت إسرائيل ومصر).

وكانت تلك المسحوبات مهمة بالنسبة للسوابق التى أرستها وكذلك بالنسبة لحجمها وكان على فرنسا أن تلتزم بسياسات انكماشية ، لأن مشكلاتها كانت ترجع فى الأساس إلى الانكماش المحلى وليس لأزمة السويس، وكان صندوق النقد الدولى مشاركا فى المناقشات التى أدت إلى تخفيض قيمة الفرنك فيما بعد علاوة على ذلك فقد تمت المسحوبات طبقا لترتيبات ثابتة أصبحت ممارسة قياسية منذ ذلك الحين، وحصلت فرنسا على مبلغ ضخم من صندوق النقد الدولى أكثر مما كانت تحتاجه مباشرة إذا ما نفذت سياستها التى التزمت بها. وتستطيع الترتيبات الثابتة القضاء على المضاربة ضد عملة بعينها ببيان أن الحكومة تستطيع أن تعبىء احتياطيات كافية للتدخل بشكل مكثف فى سوق النقد الأجنبى .

الاغراق الدولارى

اعتقد بعض علماء الإقتصادفى أوائل الخمسينيات أن نقص الدولار يمكن أن يستمر وقد لاتلحق دول أخرى بالولايات المتحدة حتى بعد إصلاح ما أتلفتـه الحرب لأن الإقتصاد الأمريكى كان أكثر قدرة على التجديد ، وكانت حجتهم مماثلة لحجة نسمعها الآن ومـ:داها: أن الولايات المتحدة وأوربا لن تلحق باليابان إلا إذا قلدوا الأساليب

اليابانية. وفى عام[١٢] ١٩٥٨ تدهور ميزان المدفوعات الأمريكى تدهورا حادا وتحول نقص الدولار إلى وفرة دولارية وقد رحب كثير من الاقتصاديين بهذا التطور فى بداية الأمر كدليل على أن أوربا واليابان قد تخلصت من آثار الحرب العالمية الثانيه وتنبأوا بإمكانية تحسن ميزان المدفوعات الأمريكى بعد أن تتكيف الشركات الأمريكية مع المنافسة الأجنبية .

لم ينته عجز ميزان المدفوعات الأمريكى وأوجد شرخا كبيرا فى احتياطى الذهب الأمريكى ومنذ الثمانينيات بدأ بعض رجال الإقتصاد يعتقدون أن الدولار اصبح مبالغا فى قيمته بالنسبه للعملات الأخرى لأن كثيرا من تلك العملات خُفضت خلال الحقبه السابقه وبسبب التضخم فى الولايات المتحدة .

وقبل الانتخابات الأمريكية عام[١٣] ١٩٦٠ اشتعلت المضاربة فى سوق ذهب لندن حيث تتم معظم المتاجرة الخاصة فى الذهب وقد نُفذت تلك المضاربات بإشاعات مفادها أن الإدارة الأمريكية القادمة يمكن أن ترفع سعر الذهب لتخفيض قيمة الدولار، وباعت الولايات المتحدة الذهب فى لندن بالتعاون مع حكومات أخرى وهبط سعر الذهب، وحتى قبل انتخابه شعر جون كنيدى بأنه مضطر لتقديم وعد بعدم تخفيض الدولار. وكان من الصعب تقييم النظرة بعيدة المدى للدولار. فمن جانب كانت السلع الأمريكية تصبح أكثر منافسة كما قلل كساد أعوام ١٩٥٧-١٩٥٨و ١٩٦٠-١٩٦١ التضخم فى الولايات المتحدة وكانت الصادرات تزيد بشكل أسرع من زيادة الواردات. وتبين احصائيات وبيانات ميزان المدفوعات الأمريكي الحقائق السابقة. ويتضح ذلك باستقراء الجدول التالى الذى يوضح مسار تطور ميزان المدفوعات الأمريكى منذ عام ١٩٦٠ حتى عام ١٩٩١ :

ميزان المدفوعات الأمريكى منذ عام ١٩٦٠ حتى عام ١٩٩١
(الأرقام بالمليون دولار)

حساب	٦٤/٦٠	٦٩/٦٥	٧٤/٧٠	٧٩/٧٥	٨٢/٨٠	٨٥/٨٣	٨٨/٨٦	٩١/٨٩
صادرات من السلع لخدمات	٣٤,٢	٥٠,٧	٩٦,٦	٢٠٤,٦	٣٦٢,٣	٣٧٤,٤	٤٦٤,٧	٦٧١,٨
سلع	٢١,٧	٣١,٣	٦١,٠	١٣٣,٨	٢٢٤,٢	٢١٢,٥	٢٦٤,٦	٣٨٨,٨
خدمات	٦,٩	١٠,٨	١٨,٢	٣٢,٢	٥٦,٣	٦٩,٤	٩٨,٤	١٤٦,٥
لد الاستثمارات	٥,٦	٨,٧	١٧,٧	٣٨,٦	٨١,٨	٩٢,٤	١٠١,٧	١٣٦,٥
واردات من السلع لخدمات	٢٥,٨-	٤٣,١-	٨٨,٤-	٢٠٠-	٣٥١,٣-	٤٤٢-	٥٨٦,٦-	٧٢٠-
سلع	١٦,٣-	٢٨,٥-	٦٣,١-	١٥٢,٥-	٢٢٤,٢-	٣١٣,١-	٤٠٨,٥-	٤٨٨,١-
خدمات	٨,١-	١١,٤-	١٧,٤-	٢٨,٦-	٤٦,٢-	٦٥,١-	٨٩,٤-	١١٢,١-
لد الاستثمارات	١,٤	٣,١-	٧,٩-	١٨,٩-	٥٠,٩-	٦٣,٧-	٨٨,٧-	١١٩,٨-
ويلات من جانب كا	٤,٢-	٥,٢-	٧,٧-	٦,١-	١٢,٤-	٢٠,٤-	٢٤,٠-	١٦,٨-
ائض الحساب الجاري	٤,٣	٢,٤	٠,٨	١,٥-	١,٤-	٨٨,١-	١٤٥,٩-	٦٥,١-
يادة (-) فى الأصول خارجية الصافية	٧,١-	٩,٠-	١٩,٥-	٤٩,٨-	١٠١,٧-	٣٨,٠-	٨٣,٩-	٧٠,٦-
دات مالية حكومية	١,٢-	٢,٠-	١,٥-	٤,٠-	٥,٥-	٤,٤-	٠,٧	٢,٣
ستثمارات المباشرة	٣,١-	٥,٣-	٨,٧-	١٥,٩-	٩,٣-	٩,٧-	١٩,٩-	٢٩,٦-
دات مالية أجنبية	٠,٨-	١,٢-	١,١-	٥,٨-	٥,٨-	٦,٣-	٥,٨-	٣٢,٠-
ول أخرى	١,٨-	٠,٥-	٨,٣-	٢٤,١-	٨١,٢-	١٧,٥-	٥٨,٩-	١١,٤-
يادة (+) الأصول ارجية الصافية	١,٣	٦,٧	٨,٥	٢٤,٩	٦٩,٨	١٠٢,٨	١٨٤,٠	١٠٦,٤
ستثمارات المباشرة	٠,٣	٠,٧	٢,١	٦,١	١٨,٢	١٨,٤	٥٠,٤	٤١,٥
دات مالية حكومية	٠,١-	٠,١-	٠,١	٢,٦	٤,٢	١٧,٤	٥,٥	١٤,٤
دات أمريكية اخرى	٢,٠	١,٨	٢,٧	٢,٠	٦,١	٢٣,٩	٤٦,٥	٢٥,١
ول أخرى	٠,٩	٤,٣	٣,٧	١٤,٣	٤١,٣	٤٣,٢	٨١,٦	٢٥,٤
سص sdr	صفر	صفر	٠,٥	٠,٢	٠,٧	صفر	صفر	صفر
ائض المؤسسات قبلية	٢,٤	٠,١	١٢,٩	١٥,٥	١,٩	٠,١	٤٢,١	١٣,٠
ادة (-) فى الأصول حتياطية الأمريكية	١,٠	صفر	٠,٧	٠,٨-	٦,١-	٢,٧-	١,٨	٧,٢-
ادة (+) فى الديون حتياطية الأمريكية	١,٤	٠,٢	١٢,٢	١٦,٣	٨,٠	٢,٦	٤٠,٣	٢٠,٣
سهو والخطأ	٠,٩-	٠,٢-	٣,٢-	١٠,٦	٣٠,٦	٢٣,٣	٣,٧	١٦,٢

لقد كان هناك فائض فى الحساب الجارى فى أوائل الستينيات، وكانت تلك الفوائض كبيره تماما بمعايير ذلك الوقت،، وعلى الجانب الآخر كانت الشركات الأمريكية تستثمر بشكل مكثف فى أوربا وكانت تدفقات رأس المال الخارجى تزداد أيضا. وانطلاقا من الاعتقاد بأن فائض الحساب الجارى سوف يستمر فى النمو وان تدفقات رأس المال الخارجى سوف تقل بعد أن تمكنت الشركات الأمريكية من بناء تسهيلاتها فى أوربا، تقاعست إدارة الرئيس كنيدى عن القيام بأى عمل جذرى. فقد حاولت تقليل تكاليف إقامة القوات الأمريكية فى أوربا، وربطت المعونه الأمريكية الخارجيه بشراء السلع الأمريكية ولكنها لم تحكم السياسه النقدية أو المالية لتقييد الطلب المحلى، لأنها وعدت بتخفيض معدل البطالة.

وباتخاذ رأى متفائل حول النظرة طويلة الأجل، فإن إدارة الرئيس كنيدى(١٤) أكدت على التمويل لا التعديل، وحاولت بشكل خاص أن تقلل خسائر الذهب وقد حاولت إقناع الحكومات الأجنبية الاحتفاظ بأرصدة دولاريه بدلا من الذهب، وبنت خطوط ائتمان تبادليه مع البنوك المركزية الأجنبية، وسحبت مبالغ صغيرة من صندوق النقد الدولى. وللتأكد من أن صندوق النقد الدولى لديه العملات التى تكفى لتلبيه سحب أمريكى ضخم شاركت سبع دول رئيسيه الولايات المتحدة فى الترتيبات العامه للاقتراض ووعدت بإقراض عملاتها لصندوق النقد الدولى إذا احتاجها من أجل سحب ضخم بواسطة أحد المشتركين. وأصبح المشتركون يعرفون باسم مجموعة العشرة وفى عام ١٩٨٣ زاد عدد مجموعة العشرة وأصبحت أكثر مرونة ويقرض المشتركون عملاتهم لصندوق النقد الدولى إذا احتاجها لأى سحب ضخم من جانب أى دولة عضو.

وفى ظل نظام بريتون وودز لم تتدخل الولايات المتحدة بشكل منتظم فى أسواق النقد الأجنبى لتثبيت قيمة الدولار. وقد تركت المهمة للبنوك المركزية الأجنبية التى كانت تشترى الدولار بعملاتها المحلية عندما بدأ الدولار يتآكل. وكانت تتمتع بحق شراء الذهب بتلك العملات ولكن معظمها أحجم عن استعمال ذلك الحق خلال الستينيات وكانت فرنسا هى الاستثناء الهام الوحيد لأن الرئيس الفرنسي شارل ديجول كان يعتقد أن دور الدولار كعملة احتياطية أضفى "ميزه ضخمه "على الولايات المتحدة - القدره على التعرض لعجز ميزان مدفوعات دون فقد الاحتياطى، وسعى أيضا

لتقليل التأثير الأمريكى فى أوربا بمهاجمه الدور المسيطر للدولار .

وعندما لم تقل تدفقات رأس المال الخارجى فرضت إدارة «كنيدى ضريبة المساواة» فى الفائدة على المشتريات الأمريكية للأسهم الأجنبية وطورت إدارة جونسون الأمور إلى درجة أبعد .وفى عام ١٩٦٥ طلبت من البنوك الأمريكية تقييد الإقراض للأجانب بشكل اختيارى وطلبت من الشركات الأمريكية أن تقيد استثماراتها المباشرة. وفى عام ١٩٦٨ تحولت من الضوابط الإختياريه إلى الضوابط الإجبارية. وفى ذلك الوقت ضعف الحساب الجاري بسبب النفقات العسكرية على الحرب فى فيتنام. فبعد تصاعد الحرب الفيتنامية (١٥) زادت معدلات التضخم فى الولايات المتحدة بسرعة. وكشف ذلك من الضغط لتخفيف قيمة الدولار فى سوق العملات الأجنبية. فى نفس الوقت وقع الجنيه الاسترلينى عام ١٩٦٧ تحت اعتداء مضاربى وتم تخفيض قيمته بنهاية العام . وأدت أزمات الاسترلينى وتزامنها مع الضغط علي الدولار أصلا إلي خلق مضاربة قوية ضد الدولار. ودفعت المضاربات بالذهب الخالص إلى رفع أسعار الذهب وأخذ مجمع الذهب مرة أخرى ببيع الذهب لالغاء الزيادة فى الأسعار.

وتعزز الضغط المضاربى ببداية عام ١٩٦٨ نتيجة المعلومات الجديدة حول ميزان المدفوعات الأمريكى وحو ل التضخم. ورفع سعر الذهب الخاص إلي مايزيد عن ٤٤ دولارا للأوقية . وعندما بدا أن مجمع الذهب لايستطيع أن يصد المدّ، أخذت الدول الصناعية الرئيسية خطوات لعزل الاحتياطيات الرسمية من الذهب عن المضاربة الجارية فى سوق الذهب الخاص. وتم الاتفاق على أن لا تقوم البنوك المركزية ببيع أو شراء الذهب في السوق الخاصة . ومعنى ذلك أن سعر الذهب الخاص سيتم تحديده عن طريق العرض والطلب الخاص وحدهما بالاضافة إلي النشاطات المضاربية. بينما ستستمر المعاملات الرسمية بين البنوك المركزية بسعر ٣٥ دولارا للأوقية. ونظرا لتجزئتها لسوق الذهب إلي سوقين منفصلين تماما- سوق رسمية وسوق خاصة- أصبح هذا النظام يعرف بنظام طبقتى الذهب. وتحت ذلك النظام ونظرا لعدم امكانية تلاشى الحيازة

الرسمية للذهب نتيجة مضاربات خاصة، فإن احتمال تخفيض قيمة الدولار مقابل الذهب قد انخفضت بشكل كبير.

وقد ساهمت مشكلات دول أخرى فى وضع قيود على النظام النقدى الدولى فى هذا الصدد، ومن هذه الدول بريطانيا و فرنسا .

فقد بدأت بريطانيا[١٦] تتعرض لعجز ميزان المدفوعات فى أوائل الستينيات وقد طالب بعض أعضاء الحكومة البريطانية بتخفيض الجنيه الاسترلينى واعترضت واشنطن على ذلك انطلاقا من اعتقادها بأن تخفيض قيمة الجنيه الاسترلينى يمكن أن يؤثر على المضاربة ضد الدولار وهى مناسبة أخرى عبرت فيها الآراء الأمريكية عن سياسات الدول الأخرى والاهتمامات بالأثر على الدولار. ولهذا السبب وغيره من الأسباب استمرت بريطانيا فى الدفاع عن سعر الصرف القائم واقترضت مبالغ كبيرة من حكومات أخرى وسحبت مبالغ هائلة من صندوق النقد الدولى ، ولكن بريطانيا وقعت فى الفوضى عام ١٩٦٧ وتم تخفيض قيمة الجنيه الاسترلينى فى النهايه» .

وفى ربيع عام [١٧]١٩٦٨ أدت المظاهرات والإضرابات التى قام بها الطلبة والعمال إلى هروب رأس المال من فرنسا. ولإنهاء الإضرابات قامت الحكومة برفع الأجور مما دمر المنافسة الايجابية للصناعة الفرنسية ، لقد أدت أزمة عام١٩٦٨ فى فرنسا إلي اهتزاز الوضع المالى لفرنسا، ونتج عن ذلك هروب رؤوس الأموال وخروج الذهب، كذلك فقد زاد حجم النفقات العامة وكذلك زيدت الضرائب التى كان مقررا تخفيضها من قبل ، كما زاد العجز في الموازنة العامة بصورة مضاعفة.وعندما فشلت فرنسا والمانيا على إعادة سعر الصرف أجلت فرنسا تنفيذه .وفى عام ١٩٦٩[١٨] وبعد استقاله الرئيس ديجول خفضت فرنسا قيمه الفرنك دون استشارة أحد ولا حتى الشركاء فى الجماعه الإقتصاديه .

وحدثت مضاربة ضد الدولار بعد تخفيض قيمه الجنيه الاسترليني وقد ظهرت هذه المضاربة في سوق الذهب كما حدث عام ١٩٦٠، وباعت الحكومات الذهب لمنع ارتفاع سعره .ولكنهم لم يستطيعوا تهدئة السوق وتم تعليق المبيعات في أوائل ١٩٦٨. وبعد ذلك أصبح هناك سوقان للذهب واستمرت الحكومات تتعامل مع بعضها بسعر ٣٥ دولارا للأوقية، وهو السعر الرسمي ولكنها لم تكن تبيع الذهب في سوق لندن حيث يتحدد السعر بقوى العرض والطلب. وبعد تخفيض قيمه الفرنك حدث مزيد من المضاربة هذه المرة قائمة على إشاعات مؤداها أن المارك الالماني سوف يعاد تقييمه وحاولت السلطات الألمانية في البدايه الحفاظ على المارك من انخفاض قيمته الشرائية بشراء الدولارات من سوق النقد الأجنبي ولكن كان عليهم أن يشتروا كميات كبيرة.

وعلى ذلك فقد سمحوا لسعر الصرف بالتعويم، وكان ذلك أول انهيار أساسي لنظام السعر الثابت منذ عام ١٩٥٠ عندما سمح بتعويم الدولار الكندي، كما كان بالمثل أول عدة مناسبات تلك التي واجهت فيها السلطات الالمانية الاختيار بين السماح بتخفيض المارك وزيادة معروض النقود الالمانية بالتدخل بقوة في سوق النقد الأجنبي وغالبا اختاروا التخفيض في هذه المناسبة الخاصة سمحوا بتخفيض القيمة الشرائية للمارك بنسبه ١٠٪ في أربعة اسابيع، بعدها بدأوا التدخل من جديد. وحولوا خفض القيمة الشرائية إلى تخفيض للقيمة بتثبيت سعر المارك بالنسبه للدولار قريبا من مستوى السوق الجديد.

الفصل الثانى
الخطوات الأولي نحو اصلاح النظام النقدى الدولى

بدأ علماء الاقتصاد ينتقدون نظام بريتون وودز فى الخمسينيات. واعتقد البعض بضرورة تعويم أسعار الصرف. ولم يتطرق آخرون إلى هذا الحد. وحذروا من أن الآليات السياسية للنظام كانت تجعل الأسعارجامدة جدا. وعندما يتجه ميزان المدفوعات للعجز بدأت الإشاعات تنتشر حول تخفيض وشيك فى سوق النقد الأجنبى. وإذا لم تنكر الحكومات تلك الإشاعات كانت التدفقات الخارجية لرأس المال تزداد، وينخفض الاحتياطى وأصبحت الإشاعات راسخة وكانت الحكومة تضطر للتخفيض. وعندما كانت تنفى الإشاعات لم تكن تستطيع تخفيض القيمة اختياريا بدون الإضرار بمصداقيتها بالاعتراف بفشل سياستها .

وقد صعبت هذه الآليات السياسية على الحكومات الحديث عن تغيرات أسعار الصرف حتي يشكل مجرد. ودونت دراسة رسمية(٢٠) الأدوات السياسية التى يجب أن تستخدمها الحكومات للتعامل مع مشكلات ميزان المدفوعات ولم تذكر حتى أسعار الصرف. علاوة على ذلك ،فإن معظم تلك الدراسات أكدت على التمويل وليس التعديل وكرست الكثير من الاهتمام بترتيبات الاحتياطى وكان الذهب هو الاحتياطى الوحيد الذى ذكر فى إتفاق بريتون وودز، وكان تغيير سعره هو الوسيلة الوحيدة المذكورة لضبط توريد الاحتياطيات الدولية وفى السنوات الخمس عشرةالتى أعقبت الحرب العالمية الثانية ارتفع مخزون الذهب بنسبه تزيد على ١٪سنويا. وكانت زيادة الأرصدة الدولاريه مسئولة عن معظم الزيادة فى الاحتياطيات الرسمية.

وفى عام ١٩٣١ أدت تحولات الاحتياطى من الجنيه الاسترلينى إلى الذهب إلى التعجيل بالأزمة التى أرغمت بريطانيا على ترك معيار الذهب. وحذر روبرت تريفين(٢١) من أن نفس الشيء يمكن أن يحدث مرة أخرى. وفى كتابه بعنوان "الذهب وأزمه الدولار "الذى نشر عام ١٩٦٠ قبل أول مضاربة مسعورة فى سوق لندن للذهب عُرض ما يعرف الآن "بمأزق تريفين "ولكى تقدم الاحتياطى لبقية العالم كان

على الولايات المتحدة أن تتعرض لعجز فى ميزان المدفوعات وعندما فعلت ذلك فإن موقف احتياطها يمكن أن ينهار مما يقلل الثقه الدولية فى الدولار.وأمكن زيادة الاحتياطيات على حساب تقليل جودتها.

وأوصى تريفين [٢٢]بتعديل جديد للاقتراح الذى قدمته بريطانيا خلال المناقشة التى أدت إلى بريتون وودز. وكان بإمكان صندوق النقد الدولى أن عملته الخاصة عند تقديم الائتمان لأعضائه وكان يمكن أن يصدرها بطرق اخرى أيضا. وكان بوسع الحكومات أن تشترى تلك العملة من صندوق النقد الدولى بالدولار وغيره من الأصول الاحتياطية وكان بوسع صندوق النقد الدولى أن يدير عمليات السوق المفتوحة ويشترى ويبيع الأسهم بما فى ذلك سندات البنك الدولى لزيادة أو تقليل الاحتياطيات الرسمية؛ وكان بوسع صندوق النقد الدولى أن يبدأ العمل كبنك مركزى دولى .

وكانت تلك الخطة شديدة الراديكالية بالنسبتلعظم الحكومات، وكان لدى بعض الحكومات أسباب قوية لمعارضتها وكانت الولايات المتحدة تريد من الحكومات الأخرى أن تحتفظ بالدولارات، وقاومت إنشاء أى أصل جديد يمكن أن ينافس الدولار ولعبت فرنسا دورا كبيرا للذهب وكانت مترددة للتضحية بأى سياده لأى مؤسسة دولية .

وفى عام ١٩٦٥ بدأ ميزان المدفوعات الأمريكى على شفا التحسن، وغيرت واشنطن موقفها وحثت على خلق اصل احتياطى جديد وتحولت الحكومات من مرحلة التفكير إلى التفاوض، ووصلوا إلى إتفاق عام ١٩٦٧. ويمكن الترخيص لصندوق النقد الدولى بخلق حقوق سحب جديده لمواجهة الحاجة العالمية بعيدة المدى عندما تظهر لتكملة الأصول الاحتياطية الموجودة . وهكذا خلقت حقوق السحب الخاصة (Special Drawing Rights, Droits de Tirage Spéciaux) نتيجة التخوف من مدى امكانية الاحتياطيات الدولية خلال الستينيات ، والشك فى امكانية نمو الاحتياطيات بنفس سرعة نمو الطلب عليها .فمنذ عام ١٩٦٠ زادت مشكلة السيولة الدولية شيئا فشيئا وبعد عدة سنوات من المفاوضات (ريودى جانيرو١٩٦٧، استكهولم ١٩٦٨ ، تقرر السماح بوسائل اضافية لتنظيم المديونية الدولية فى شكل حقوق السحب الخاصة.

وعند توزيع حقوق السحب الخاصة [٢٣] فإن كل حكومة تحصل على كمية تتناسب مع حصتها فى صندوق النقد الدولى ، وبعد ذلك تستطيع استخدام حقوق السحب الخاصة فى شراء عملات الدول الأعضاء الأخرى أو عقد صفقات مع صندوق النقد الدولى نفسه وغالبا يحصل الأعضاء على حقوق السحب الخاصة عندما يسحبون من الصندوق وعند وجود زيادة فى حصص صندوق النقد الدولى يتم دفع ربع الاشتراك المطلوب بحقوق السحب الخاصة وقد تم تحديد حقوق السحب الخاصة أساسا على أساس الذهب، ففى البداية [٢٤] ارتبطت قيمة حقوق السحب الخاصة بالذهب بمعدل جعل سعر وحدة حقوق السحب الخاصة الواحدة تساوى دولارا أمريكيا واحدا. وتحدد الآن على أساس "سلة "من خمس عملات هى الدولار الجنيه الاسترلينى ، المارك، الين والفرنك الفرنسي. وبدأ اول توزيع لحقوق السحب الخاصة عام ١٩٧٠ وبدأ ثانى توزيع عام ١٩٧٩ ولكن لم تحدث توزيعات أخرى.

ويصدر صندوق النقد الدولى حقوق السحب الخاصة بين الحين والآخر بناء [٢٥] علي توقعاته بشأن زيادة الطلب علي الاحتياطيات . ففى كل خمس سنوات يقوم صندوق النقد الدولى بتوقع الزيادة في الطلب علي الاحتياطيات للسنوات الخمس القادمة. وعلي هذا الأساس يقرر الصندوق عدد حقوق السحب الخاصة التى سيصدرها خلال فترة الخمس سنوات وكذلك توقيت الاصدار خلال تلك الفترة، وأصدرت أول دفعة خلال الفترة من ١٩٧٠ إلي ١٩٧٤ وكانت حوالى (٣ر٩ بليون وحدة سحب خاصة) وأصدر منها حوالي ٣ر٣ بليون عام ١٩٧٠ و٣ بليون عام ١٩٧١ و٣ بليون عام ١٩٧٢ . وصوت مجلس المحافظين في صندوق النقد الدولي عام ١٩٧٨ علي اصدار

٤ بليـون وحدة حقـوق سحب خاصـة ، في كل من السنوات ١٩٧٩، ١٩٨٠، و١٩٨١ ويصبح المجموع بذلك حوالى ٢١٫٣ بليون وحدة حقوق سحب خاصة .

وتوزع حقـوق السـحب الخاصـة بين الدول حسب حصـصـهـا فى صندوق النقد الدولى. فـإذا شكلت حصـة دولة مـا ٥٪ من إجمـالى حصص الدول ، خصص لتلك الدولة ٥٪ من حقوق السحب الخاصة التى تصدر كل مرة، وأشارت المقترحات الأخيرة إلي زيادة النسبة التى تستلمها الدول النامية كوسيلة لإعادة توزيع الثروة بين الأمم.

وبعد اصدارها تبقى حقوق السحب الخاصة في النظام إلي وقت غير مسمي. وتتكون حقـوق السـحب الخـاصـة مـاديا من قـيـود فى حـسابات صندوق النقـد الدولى. وعندما تصدر حقوق السحب الخاصة لدولة ما يقوم الصندوق بزيادة حساب تلك الدولة بالرقم الملائم من حقوق السحب الخاصة. وإذا حولت دولة حقـوق سحب خاصـة لدولة أخرى مقابل عملة الثانية يقوم الصندوق بتحويل الرقم الملائم من حقوق السحب الخاصة من حساب الدولة الأولى لحساب الدولة الثانية.

وفى البداية كانت حقوق السحب الخاصة متوفرة فقط للبنوك المركزية للاستخدام في تمويل عجز ميزان المدفوعات. وخول الصندوق ابتداء من عام ١٩٧٨ مجموعة أوسع من المنظمات الدولية بحيازة حقوق السحب الخاصة مثل بنك التسـويات الدولى فى سويسرا . وخول الصندوق حديثا بالاضافة إلي ذلك استعمالات أوسع مجالا لحقوق السحب الخاصة تتعدى تبادلها مع العملات الأخرى بهدف استخدام الأخيرة لاستقرار أسعار الصرف الرسمية، إذ يمكن استـخدام حقوق السـحب الخاصة الآن في تسوية الالتـزامـات التـمويلـية من الحكومـات وفي منح أو دفع القروض بين الدول كـمـا تقـوم بوظيـفـة ضمان أداء التزامات التمويل الرسمية. وبينما تم توسيع استخدام حقوق السحب بين الوكالات الرسمية، فإن حقوق السحب الخاصة غير متوفرة للأفراد أو البنوك والشركات ولا تستعمل فى المعاملات الخاصة.

وفي البداية عندما ترغب دولة ما تبديل حقوق السحب الخاصة بعملة أجنبية تقوم بابلاغ صندوق النقد الدولى والذى يقوم بدوره بتحديد الدولة أو الدول المعينة التى يمكن بيعها حقوق السحب الخاصة. والفكرة في ذلك أن صندوق النقد الدولى يعرف أى الدول فى مركز يؤهلها قبول حقوق السحب الخاصة مقابل العملة. وفي السنوات الأخيرة أصبحت تلك الترتيبات أقل حزما وأصبح باستطاعة دولتين الاتفاق على تبادل حقوق

السحب مقابل العملة.

ويلاحظ ان حقوق السحب الخاصة تختلف عن حقوق السحب العادية، غير أن حقوق السحب الخاصة لاتعطي الدولة الحق فى سحب أرصدة من صندوق النقد الدولى. وبدلا من ذلك توفر حقا للحصول على عملات أجنبية من دول أخرى. وعلى عكس حقوق السحب العادية لايوجد شروط بإعادة وضع حقوق السحب الخاصة . وليس من المفروض أصلا فى دولة أن تسمح للحد الأدنى من متوسط مابحوزتها من حقوق السحب الخاصة أن تصل إلي ما دون نسبة مئوية معينة من مخصصاتها المتراكمة ولكن ذلك الشرط ألغى عام ١٩٨١. ولا يوجد الآن حدود على استخدام الدول لحقوق سحبها الخاصة. وتلتزم الدولة التى تستلم حقوق السحب الخاصة بنقطة معينة بحيث لا يزيد مجموع ما بحوزتها من الحقوق ثلاثة أضعاف مجموع مخصصاتها المتراكمة. أما أذا قبلت حقوق السحب بعد تلك النقطة فلها كامل الحرية في ذلك .

ويدفع جميع الأعضاء المشتركين سعرفائدة علي حقوق السحب التى يوزعها عليهم صندوق النقد الدولى. ويقوم صندوق النقد بدوره بدفع فائدة بنفس المقدار لحاملى حقوق السحب الحاليين. ولذلك هناك صافي تحويل فائدة من الدول التى صرفت حقوق السحب الخاصة للدول التي قبلت حقوق السحب الخاصة . وتحدد أسعار الفائدة بمعادلة تأخذ فى الاعتبار أسعار أسواق النقد فى أكبر خمسة أعضاء فى صندوق النقد من حيث الحصص. وحتى عام ١٩٨١ كانت أسعار الفائدة قد حددت بحوالي ٨٠٪ من أسعار الصرف السوقية مجتمعة مما خفض قبول حقوق السحب الخاصة كأصل احتياطى، ولكن ارتفعت النسبة عام ١٩٨١ إلي حوالى ١٠٠٪.

الباب الثالث
أزمة النظام النقدى الدولى
وآثار صدمات البترول

قد تبدو مفارقة أنه عندما جاهد نظام بريتون وودز للوقوف على قدميه بقابلية تحويل كاملة للعملة بدأت الثقة به في التدهور. ولم يكن (٢٦) هذان التطوران منفصلين عن بعضهما البعض . فتراكم الاحتياطيات الدولارية الذى مكن أوربا من تحقيق قابلية تحويل عملتها خلال الخمسينيات قد أدى خلا ل الستينيات إلي زعزعة الثقة فى الدولار كعملة رئيسية في النظام .

لقد تعرضت الولايات المتحدة الأمريكية في الستينيات لعجز كبير فى ميزان مدفوعاتها مما قلل من حيازتها من الذهب وأضعف من موقف احتياطيها ، وأصبح موقفها سلبيا عام ١٩٧٠ عندما زاد عجز ميزان المدفوعات فجأة.

ومن المعروف أنه عقب قيام الحرب المجيدة بين مصر وإسرائيل عام ١٩٧٣ والتى انتصرت فيها مصر أعلن منتجو البترول العرب- لاسيما المملكة العربية السعودية- حظرا على مبيعات البترول لهولندا والولايات المتحدة الأمريكية مما أدى إلي ارتفاع أسعار البترول بشكل حاد.

وقد تجددت أزمة البترول مرة ثانية وبدأت أسعار البترول تعاود ارتفاعها في نهاية عام ١٩٧٨ عندما قررت الثورة الايرانية منع تصدير البترول الايرانى ، مما أدى إلي ارتفاع أسعار البترول من حوالى ١٣ دولارا للبرميل فى منتصف عام ١٩٧٨ إلي ٣٢ دولارا للبرميل في منتصف عام ١٩٨٠ ، كذلك كان للغزو العراقى لدولة الكويت أثره على أسعار البترول.

وعلي هدى ما تقدم جاءت خطة البحث في هذا الباب علي النحو التالى:

الفصل الأول: أزمة النظام النقدى الدولي.

الفصل الثانى: آثار صدمات البترول (١٩٧٣. ١٩٧٩ -١٩٩٠)

الفصل الأول
أزمة النظام النقدى الدولي

باستقراء الباب الأول تبين أنه كان هناك شرطان أساسيان في اتفاقية بريتون وودز هما:

١- امكانية أى بلد عضو في الصندوق أن يعرف سعرتعادل عملته بوزن من الذهب ، أو (بدولار الولايات المتحدة الأمريكية بالوزن والعيار النافذين فى أول يوليو من عام ١٩٤٤) أى /٣٥/دولارا للأونسة من الذهب.

٢- إلتزام الولايات المتحدة الأمريكية بتبديل الدولارات التى تقتنيها المصارف المركزية أو السلطات النقدية التابعة للدول الأعضاء التى تطلب ذلك، بما يقابلها من الذهب على أساس أن أونسة الذهب تساوى /٣٥/دولارا.

ونتيجة لهذين الشرطين (٢٧) ، أصبح سعر تعادل الدولار على أساس أن كل /٣٥/دولارا تساوى أونسة من الذهب، كما كان قد حدده الرئيس روزفلت) عام ١٩٣٤، أمرا شبه مقدس، وشيئا فشيئا أخذت الولايات المتحدة تعتبر سعر التعادل هذا كحجر الزاوية للنظام الدولى ، الأمر الذى لا نجد له أثرا في اتفاقية (بريتون وودز) ، لا من الناحية الحقوقية ، ولا من ناحية أساليب التحليل التقنى. لايوجد في الاتفاقية أى نص يحظر علي الولايات المتحدة تخفيض الدولار بالنسبة للذهب على أنه قدر لقرار بهذا الشأن أن جاء عام ١٩٦١ علي لسان الرئيس (كندى) عندما استقر في (البيت الأبيض) : فقد أعلن إلتزام الولايات المتحدة أن هذا البلد لن يدخل أى تعديل على معادلة : أونسة الذهب= ٣٥ دولارا ولكن ارتفاع الأسعار خلال الفترة ١٩٣٤- ١٩٦٠ (تزايدت بحوالي ٢ر٢) جعل من قسم رئيس الولايات المتحدة بالمحافظة علي سعر التعادل هذا أمرا مستحيلا، ومع ذلك فقد كان هذا البلد ضحية وهو أنه ساهم في خلق تطابق بين الدولار ووزن ثابت للذهب ، تطابق أو تماثل صيغ تحت شعار: الدولار جيد كالذهب، وكانت هذه هى الخطيئة الأولي التى لاتعزى إلي نصوص الاتفاقية بقدر عكسها الطريقة التى طبقت بها.

أما النقد الآخر للنظام النقدى الذى وضعت أسسه عام ١٩٤٤ فيوجه إلي الاتفاقية ذاتها ، فلم تكن التدابير المنصوص عليها فيها بكافية لتأمين توفر احتياطى صحيح وسليم من وسائل الدفع الدولية لدى المصارف المركزية، وبالعودة إلي التاريخ النقدى نجد أن هذه الناحية كانت تشكل العيب الرئيسى لنظام قاعدة الذهب. فمن تتبع تتابع الأحداث التاريخية من خلال التاريخ النقدى للقرن التاسع عشر نجد أن هذا التتابع كان يتواتر بالتناوب بين فترات فرط انتاج الذهب حيث سادت فترات من النمو والبحبوحة، وفترات شح أو ضعف هذا الانتاج حيث سادت فترات من الكساد إن لم تكن فترات من التدهور الاقتصادى والمالى.

إنه من المستغرب كيف أن (كينز) الذى يعرف معرفة تامة الدورات الطويلة الأمد لانتاج الذهب لم يتمكن من أن يضمن (الاتفاقية) نصا يتعلق بايجاد آلية ناظمة لوسائل الدفع الدولية. إن مشكلة السيولة النقدية الدولية - وهى تعبير مرادف لتعبير وسائل الدفع الدولية- التى هيمنت واحتلت ساحة المناقشات والمساجلات في الستينيات لم تكن عمليا معالجة في اتفاقية الصندوق النقدى الدولى، والإشارة الوحيدة إلي ذكر وسائل الدفع الدولية في الاتفاقية هى حقوق السحب على الصندوق التى يرتبط تحديدها بمقدار حصص الدول الأعضاء في الصندوق، والتى لاتتغير إلا بادخال تعديل علي هذه الحصص. فهى إذن غير مرنة بالمرة. إضافة لذلك لم توجد الاتفاقية أية صلة بين الشح الممكن حدوثه للاحتياطيات وبين الاجراءات اللازمة لزيادة الحصص. ومن ثم فان هذه الاجراءات ، إذا ما اتخذت ، تكون كثيرة التعقيد، وتحتاج لوقت طويل، ولاتبلغ غايتها إلا بعد أن يكون العالم قد غرق في حالة من الانهيار الاقتصادى والمالى الممتد. وليس من الصعب إدراك السبب الذى لم يستطع بواسطته (كينز) من إقناع (وايت) حول هذه النقطة. فالولايات المتحدة الأمريكية تملك الحصة الأكبر والأهم. ولم يكن (الكونجرس) ليوافق بأى شكل من الأشكال على إجراء تزاد فيه الحصص بصورة آلية وفقا للتبدلات الاقتصادية والمالية الدولية .

وعمليا، كان مصدر السيولة النقدية الدولية متشكلا من الدولارات الناجمة عن عجز ميزان المدفوعات الأمريكى. وكانت المصارف المركزية فى بقية أنحاء المعمورة مجبرة على شراء هذه الدولارات . والخطر هنا ليس شح الاحتياطات ، بل توفرها . وبما أن هذه الدولارات كانت قابلة للتحويل إلي الذهب لدى المصرف المركزى للولايات المتحدة ، فان هذا النظام النقدى لايمكن أن يكون مرضيا وملبيا للطلبات إلا إذا زادت

الولايات المتحدة مشترياتها من الذهب بصورة متناسبة مع إصدارها للدولارات لسد أو تسديد العجز في مدفوعاتها الخارجية، ولكن سرعان ماتبين استحالة تحقيق ذلك : فتكلفة انتاج الذهب تكاد تكون مقبولة بسعر /٣٥ دولارا للأونسة الواحدة، وهذا يعنى أن أصحاب المناجم يخفضون من استثماراتهم ، وبالتالى يتقلص انتاج الذهب.

وأمام ماسبق لم يكن ممكنا استمرار نظام خلق عملة دولية عن طريق العجز الخارجى للولايات المتحدة الأمريكية ، رغم انه قد طبق عمليا. وكان أول من أشار إلي ذلك الاقتصادى روبير تريفين (Triffin).

وعندما نشر ترافين كتاب "(٢٨) الذهب وأزمة الدولار " (Gold and The Dollar crisis,L'or et la crise du dollar) كان لايزال لدى الولايات المتحدة احتياطى قوى، وكانت حيازتها من الذهب أكبر من ديونها للمؤسسات الرسمية الأخرى ولكن عجز ميزان المدفوعات الذى تعرضت له فى الستينيات قلل حيازتها من الذهب، وزاد من ديونها وأضعف موقف احتياطها وأصبح موقفها سلبيا عام ١٩٧٠ عندما زاد عجز ميزان المدفوعات فجأة .

وفى الشهور الأولى من عام ١٩٧١ كان على الحكومات الأجنبية والبنوك المركزية أن تشترى أكثر من خمسة بليون دولار من أسواق النقد الأجنبى لمنع انخفاض قيمة الدولار وظهرت إشاعات جديدة مؤداها أن المارك الألمانى يمكن أن يخفّض، وركزت المضاربة على سعر صرف المارك بالنسبه للدولار.

وفى يوم واحد فى شهر مايو كان على البنك المركزى الألمانى أن يشترى أكثرمن بليون دولار، وفى اليوم التالى كان عليه أن يشترى بليونا آخر خلال أول ساعة من المتاجرة. وعلى ذلك أوقف التدخل مما سمح للمارك بالطفو لأعلى للمرة الثانية فى عامين .

وكان يجب على الدولة التى تعانى من ارتفاع نسبة البطالة وعجز فى ميزان المدفوعات أن تتبع سياسة لتمويل الإنفاق ،ويجب عليها أن تخفض القيمة بدلا من تقليل الاستيعاب .ذلك كان هو الموقف الذى كان يواجه الولايات المتحدة عام ١٩٧١

وفى إبريل انزلق الميزان التجارى إلى العجز للمرة الأولى فى هذا القرن واقتربت نسبه البطاله من ٦٪ وهو معدل مرتفع بالنسبه لتلك الأيام. وسأل الموظفون الأمريكيون أنفسهم كيف يمكنهم إقناع الحكومات الأخرى بإعادة تقييم عملاتها فى مواجهة الدولار ولم يريدوا تخفيض قيمة الدولار مباشرة برفع سعر الذهب وهو الاختيار الوحيد المتاح لهم، لأنهم لم يكونوا يريدون أن يخسروا ثقه الحكومات الأخرى الحائزة للدولارات ولأنهم لم يكونوا متأكدين من أن هذا الأسلوب سوف ينجح، وارتفاع سعر الدولار بالنسبة للذهب لايحدث تخفيضا لقيمة الدولار إذا استمرت الدول الأخرى فى تثبيت عملاتها بالدولار.

ورغم أن عجز ميزان المدفوعات كان ضخما فى النصف الأول من عام ١٩٧١، فقد كانت خسائر الذهب صغيرة وفى أوائل أغسطس اشترت فرنسا بعض الذهب لإعادة شراء الفرنك من صندوق النقد الدولى وظهرت إشاعات حول نظام ضخم للذهب بواسطة بنك انجلترا ولم تكن الإشاعات صحيحة ولكنها كانت مؤثرة.

وفى ١٥ أغسطس[٢٩] أعلن الرئيس ريتشارد نيكسون عن تغيير جذرى فى السياسه وتحسين الموقف المحلى من الأجور والأسعار مؤقتا وطلب من الكونجرس الغاء ضريبة الاستثمار لتشجيع الإنتاج والتوظيف. ولتحسين الموقف الدولي فرض تعريفة اضافيه مقدارها ١٠ ٪ على الواردات، وأصدر تعليماته لوزير الخزانة بغلق شباك الذهب. (وقف شراء وبيع الذهب) وقد صممت تلك الأجراءات لإحداث تنظيم سعر الصرف وهكذا ولد نظام نقدى دولي جديد منذ عام ١٩٧١ انتهت فيه العلاقة بين الدولار والذهب، أو علي حد تعبير البعض [٣٠] كانت النهاية الرسمية للارتباط بالذهب. ثم قامت أمريكا بفرض عقوبتين على أى حكومه أجنبية رفضت أن تعيد تقييم عملتها وكانت تجارة تلك الدولة تعاقب بالتعريفة وتصبح غير قادرة على الاعتماد على شراء الذهب بالدولارات التى يتم شراؤها من سوق النقد الأجنبى للمحافظه على عملتها من التخفيض. وقد تعرضت إدارة نيكسون لانتقاد واسع بسبب إستخدام تلك السياسات "العمديه "تلك واتهم وزير الخزانة جون كونالى بالميول التأميمية العدوانية .وكان منطق الفائض مصمما جزئيا للاستهلاك المحلى ـ للتغلب

على الضغوط الوقائية فى الكونجرس .

وفى الأيام التى أعقبت حديث الرئيس انضمت عدة حكومات لألمانيا وتركت لعملاتها حريه التعويم، وكان ذلك ما تريده واشنطون على المدى القريب ،ولكنها كانت تريد شيئا مختلفا على المدى البعيد ، ولم تكن تحاول إحلال الأسعار المعومة محل الأسعار الثابته، وكانت تحاول القضاء على عجز ميزان المدفوعات بفرض تغييرات ضخمه فى أسعار الصرف قبل تثبيتها مرة أخرى . وبعد شهور من المساومة الشاقة وافق اجتماع واشنطن على إعادة تنظيم سعر الصرف. وأعادت عدة حكومات تقييم عملاتها على أساس الدولار وخفضت الولايات المتحدة قيمة الدولار بالنسبه للذهب) فقد تم رفع سعر الذهب من ٣٥ دولار إلى ٣٨ دولارا للأوقية (ولم تعد الولايات المتحدة فتح شباك الذهب ، بمعنى آخر كان السعر الرسمى الجديد للذهب هو السعر الذى يمكن أن تشترى به الولايات المتحدة الذهب أو تبيعه.

ووافقت الحكومات أيضا على القيام بمراجعة دقيقة للنظام النقدى التى تستهدف تحقيق درجة ملائمة من مرونة سعر الصرف وتحرير السياسات التجارية ، وأدى الالتزام بمراجعه النظام النقدى إلى إنشاء لجنه العشرين. وأدى الالتزام بتحرير السياسات إلى جولة طوكيو للمفاوضات التجارية .

وعند دراسه آثار تخفيض القيمة ، لوحظ أن مرونات السعر قصيرة المدى قد لا تكون كافيه لتحقيق شرط مارشال - لرنر روبنسون، فى هذه الحالة فإن الحساب الجارى سوف يتبع منحنى شبيه بالحرف ج [٣١]استجابة لتخفيض القيمة، ويصبح أسوأ قبل أن يتحسن، وهذا ما حدث بعد إعادة التنظيم الذى اقترحه اتفاق سميثونيان ، وتعقدت المشكلة بالسياسات المحلية ، وكان الإقتصاد الأمريكى يتوسع بشكل سريع. ولكن كثيرا من المراقبين فسروا الموقف بشكل مختلف ، قائلين أن إعادة التنظيم كانت صغيرة وأوصوا بتخفيض آخر .

وفى منتصف عام ١٩٧٢ تعرضت بريطانيا لمشكلات ميزان المدفوعات وسمح

للجنيه الاسترلينى بالتعويم مما حفز نوبة جديدة من المضاربة هروب رأس المال من الدولار إلى المارك والين. وكان إتفاق سميث يتفتت ويأخذ معه نظام بريتون وودز وجاءت النهايه عام ١٩٧٣. فقد قررت الولايات المتحدة تخفيض قيمة الدولار مرة أخرى وسمحت دولة بعد أخرى بتعويم عملاتها ، وفعلت سويسرا ذلك قبل أسبوعين من القرار الأمريكي ، بسبب تدفق رأس المال الضخم وتبعت اليابان بعد القرار، وفعلت ست دول أعضاء فى الجماعة الأوربية بما فيها فرنسا والمانيا بعد أربعه أسابيع .

العلاقات النقدية فى ظل تعويم أسعار الصرف

قال بعض المصرفيين إنهم كانوا يؤيدون تعويم أسعار الصرف قبل عام ١٩٧٣ ، باعتبار أن التعويم يجب أن يكون مؤقتا. وفى واقع الأمر تلقت لجنة العشرين تعليمات بتعميم نظام أسعار الصرف بحيث يكون ثابتا ولكنه قابل للتعديل نظام شبيه بنظام بريتون وودز، ولكن ذو مرونات أكبر لتحسين ضبط ميزان المدفوعات ولكن أسعار الصرف لم تبد مستعدة للتثبيت واستمر التعويم المؤقت. وبعد ذلك تمت مراجعة مواد إتفاق صندوق النقد الدولى لإضفاء الشرعية على التعويم.

محاولة التوحيد

كانت لجنة العشرين (٣٢) تمثل كل الدول الأعضاء فى صندوق النقد الدولى، وعلى ذلك كانت تمثل مصالح واهتمامات مختلفة، ورغم ذلك فإن عملها كان محكوما بالفروق فى وجهات النظر بين المشاركين الأوربيين والأمريكيين. وكان كلا الطرفين يريد إنشاء نظام "متماثل "ولكنهم استخدموا ذلك اللفظ للدلالة على أهداف مختلفة جدا .

وكان الأمريكيون يريدون عمليه ضبط مماثلة تعمل فيها الدول ذات الفائض والدول ذات العجز معا للقضاء على خلل التوازن، وكانوا يريدون أيضا أن يتأكدوا أن الولايات المتحدة قادرة على تغيير سعر صرفها بدون تمزيق النظام النقدى كما حدث عام ١٩٧١ واقترحوا استخدام مؤشر موضوعي للدلالة على الحاجة لضبط ميزان المدفوعات وعندما كانت احتياطيات الدولة تقل عن المستوى الحرج ، يمكن توقع إحكام سياساتها المحلية أو تقيد تقييم عملتها .

وكان الأوربيون يريدون نظاما مماثلا للتسويات لمنع الولايات المتحدة من تمويل عجز ميزان المدفوعات بتجميع دين دولارى، وبذلك تعطل العمل للقضاء علي العجز. ويجب علي الدول ان تخفف الاحتياطى عند وجود عجز فى ميزان المدفوعات، ولايجب أن تجمع أية دولة عملة أية دولة أخرى كأصل احتياطى، وطلبوا من الولايات المتحدة الأمريكية أيضا أن تعيد شراء الأرصدة الدولارية الموجودة، ويجب أن تسلم تلك الأرصدة لصندوق النقد الدولى مقابل حقوق السحب الخاصة وأن تعيد الولايات المتحدة شراءها من صندوق النقد الدولي بسعر يعتمد علي موقف ميزان مدفوعاتها.

وكان يمكن أن تتوصل لجنة العشرين إلى اتفاق لو أن الأمريكان والأوربيين كانوا قد وضعوا خططهم معا. وكان يمكن أن توافق الولايات المتحدة على تسوية لاحتياطى الأصول لو أن الأوربيين وافقوا على استخدام مؤشر موضوعى، وبذلك يشاركون بشكل أكمل فى تصحيح مشكلات ميزان المدفوعات المستقبلية. ولكن كان لكل جانب تحفظات قوية على خطط الجانب الآخر. وقد أصر الأمريكيون على أن الدولار كعملة احتياطية كان يمثل عبئا على الولايات المتحدة، وليس ميزة ولكنهم لم يكونوا يودون إلغاء ذلك الدور كلية. وكانوا مترددين بشكل خاص فى تقديم وعد بأن تقوم الولايات المتحدة بإعادة شراء حيازات الدول الأخرى من الدولارات، التى كانت تمثل ستة أضعاف حجم احتياطى الولايات المتحدة من الذهب ولم يثق الأوربيون فى المؤشرالموضوعي لحفز التغيرات السياسية لأنها قد تعطى إشارات زائفة .

وقد تدخلت الأحداث فى عمل اللجنة، أزمه البترول عام ١٩٧٣ ، والمشاكل التى نتجت عنها ـ واستنتجت الحكومات أن [٣٣] تعويم الأسعار كان يجب أن يستمر، وفى نوفمبر عام ١٩٧٥ عندما عقدت الدول الصناعية الرئيسية أول قمة

اقتصادية فى رامبوييه (Rambouillet) بالقرب من باريس، ووافقت على إضفاء الشرعية على تعويم أسعار الصرف بتعديل مواد إتفاق صندوق النقد الدولى، وأعدت اللجنة المؤقتة لصندوق النقد الدولى التى تمثل الهيئة الصانعة للسياسة به التفاصيل فى كنسجتون جمايكا وتم تنفيذ التعديل الثانى لمواد الاتفاق عام ١٩٧٨ وأتاحت للدول مجالا أرحب فى اختيار ترتيبات سعرالصرف ولكنها أصدرت التعليمات لصندوق النقد الدولى لممارسة السيادة على سياسات سعر الصرف للدول الأعضاء .

ولتنفيذ تلك المسئوليات ، اتبع صندوق النقد الدولى بعض الإرشادات فى إدارة سعر الصرف. ويتعين على الحكومات أن تتدخل فى أسواق النقد الأجنبى لموازنة الظروف "المضطربة "ولكن لا يجب أن يحاول الإبقاء على أسعار صرف غير واقعية. ولتجديد تلك المواقف يتعين على صندوق النقد الدولى مراقبة تحركات احتياطى الدولة المبالغ الضخمة من الاقتراض الرسمى أو الإقراض لأغراض ميزان المدفوعات ، وإدخال ضوابط محكمه على تحركات التجارة أو رأس المال وسلوك سعر الصرف نفسه ، ولكن صندوق النقد الدولى ليست له سلطة معاقبة الحكومات التى تنتهك التوجيهات، ولم يستطع ممارسة نفوذ واسع على سياسات الدول الرئيسية.

أما آخر مواطن الخوف التى زادت أهميتها خلال فترة الكساد الاقتصادى في السبعينات هى أن بإمكان الزيادة الكبيرة في عدم سداد القروض أن تؤدى إلي تفاعلات متتابعة من الإفلاس في البنوك الأوربية. وكان يخشى أن يؤدى هذا إلي انهيار شبكة النقد الدولية بالكامل . ومن المحتمل حدوث تفاعل متتابع في عمليات الإفلاس، إذا كان هناك ائتمان هرمى[٣٤] (كما يحدث بين البنوك التجارية داخل النظام المصرفى المحلى) مصحوبا بفزع من المودعين ومحاولة سحبهم ودائعهم من البنوك . وقد يأتى الانهيار بالطريقة التالية ، إذا لم يسدد أحد المقترضين المهمين قرضه ولم يكن بحوزة البنك المقرض أرصدة كافية لسداد إلتزاماته للمودعين فقد يعلن البنك إفلاسه . وقد يجد مودعو الأرصدة في هذا البنك أو فى بنوك أخرى في حالة من نقص الأرصدة مما يبعث تفاعلا متتابعا من عدم القدرة علي السداد. بينما يهرع الناس لسحب أرصدتهم من البنوك لعلمهم بالمشاكل التى يواجهها الجهاز المصرفى . ونظرا لأن البنوك قد أقرضت جزءا كبيرا من الودائع ، فان معظمها سيواجه مشكلة نقص في

الأرصدة اللازمة للوفاء بطلبات السحب من قبل الجمهور، وعندها قد ينهار النظام المصرفي بالكامل .

وحدثت مثل هذه الحالات من الذعر في السابق. حيث واجهت البنوك الأمريكية على سبيل المثال عدة حالات حاول فيها الجمهور سحب أرصدتهم ذعرا خلال نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين. ومن أجل حماية النظام النقدى الدولي من الانهيار، شعر بعض المراقبين بحتمية إنشاء مقرض أخير لسوق العملات الأوربية. وقد يكون المقرض الأخير مؤسسة فوق قومية (تتخطى السلطة القومية) Supranational أو أن تقوم البنوك المركزية القومية بدور المقرض الأخير لبنوك العملات الأوربية المرخص لها بالعمل في الدول الأوربية. ولكن مثل هذا الخوف يشبه المخاوف الأخرى المحيطة بسوق العملات الأوربية نظرا لقيامه علي تماثل خاطئ بين نظام العملات الأوربية ونظام المصارف التجارية المحلية . حتى إذا لم يسدد عدد من المقترضين المهمين قروضهم، وواجهت البنوك الأوربية عجزا كبيرا في الأرصدة المتوفرة لتغطية الودائع، فلن يهرع المودعون إلي سحب أرصدتهم من البنك بالجملة كما يحدث فى حالة البنوك التجارية، والسبب في ذلك أن ودائع العملات الأوربية ودائع لأجل ولا يحق لهم سحبها قبل استحقاقها. أما ما هو أهم من ذلك فقد يتمثل في عدم هرمية الائتمان فى سوق العملات الأوربية كما هو الحال في الجهاز المصرفى المحلى. ففى النظام المصرفى المحلي يؤدى سحب ٥ مليون جنيه مثلا من البنك التجارى نتيجة لذعر الجمهور إلي تقلص مضاعف في كمية النقود الموجودة والائتمان. ويعود هذا إلى أن عملية السحب تقلل من القاعدة النقدية نفسها مما يؤدى إلي تقلص مطلق أكبر في كمية النقود التى أصبحت على شكل هرم فوق القاعدة. وفي سوق العملات الأوربية ونظرا لعدم هرمية الائتمان فليس من المحتمل أن يؤدى سحب خمسة ملايين إلي تقلص مضاعف في الائتمان.

وهناك طريقة واحدة تجد البنوك الأوربية نفسها في مواجهة نقص فى الأرصدة عند تعاملها في الودائع لأجل. فقد يحدث هذا إذا سمح البنك بتطويل فترة استحقاق القروض بالنسبة لفترة استحقاق ودائعها ،وإذا انخفضت سرعة معدل استلامها للودائع الجديدة أو المودعين الجدد بشكل كبير. فإذا كان متوسط أجل استحقاق القرض سنة واحدة مثلا بينما كان متوسط أجل استحقاق الودائع ثلاثة أشهر، وإذا انخفض معدل الحصول علي ودائع جديدة فقد يصل البنك إلي مرحلة نقص في الأرصدة اللازمة

لتسديد الودائع التى استحق أجلها قبل وقت انتهاء أجل القروض طويلة الأجل. ونتيجة اعتراف البنوك الأوربية بهذا الاحتمال وبعوامل أخرى. فإنه تحدد أجل استحقاق قروضها لمدة ستة أشهر فقط. وإذا رغب مقترض قرضا لفترة أطول يقوم البنك عادة بتحديد فترة القرض عند انتهاء الستة أشهر الأولى . ونظرا لكون أجل استحقاق القروض قصيرا جدا نسبيا ، تقلل البنوك احتمال وقوعها في حالة نقص نتجية بطء استلامها للودائع الجديدة، وبذلك تنتهى الحاجة إلي القرض الأخير.

أما الهدف الأخير من وجود المقرض الأخير فهو تقديم حماية نهائية للبنوك كلا علي حدة ، عندما تواجه سلسلة طويلة غير متوقعة من عدم سداد القروض.

الفصل الثانى
آثار صدمات البترول (١٩٧٣- ١٩٧٩-١٩٩٠-١٩٩٨)

لامندوحة فى أن مايحدث فى الأسواق العالمية من شأنه أن يؤثر علي مستويات التوظيف المحلى ومعدلات النمو ومستوى التضخم. فعلى سبيل المثال ، فان الزيادة غير المسبوقة فى أسعار البترول العالمية التى بدأت عام ١٩٧٣ كانت سببا هاما لزيادة التضخم في الدول المستوردة للبترول، بل كانت سببا كذلك لبطء عمليات النمو في هذه الدول ، لقد كان لقرار منتجى الدول العرب أثر كبير على رفع أسعار البترول وذلك عام ١٩٧٣ ، وعاودت أسعار البترول ارتفاعها مرة ثانية بعد قيام الثورة الايرانية ، كذلك كان للغزو العراقى لدولة الكويت آثاره على أسعار البترول. ونوضح فيما يلى هذه التأثيرات علي النحو التالى :

المبحث الأول: الأزمة البترولية الأولى
المبحث الثانى: سنوات ضعف الدولار
المبحث الثالث: الأزمة البترولية الثانية
المبحث الرابع: سنوات قوة الدولار
المبحث الخامس: الأزمة البترولية الثالثة

المبحث الأول
الأزمة البترولية الأولى

استطاعت الدول العربية أن تتخذ قرارات غاية في الأهمية فيمايتعلق بالكميات المنتجة من البترول وأسعاره وذلك في عام ١٩٧٣ (٣٤) وذلك في مؤتمر عقد بدولة الكويت.

وإذا كانت هناك حادثه واحدة تستحق(٣٥) الفضل أو اللوم فيما يتعلق بقرار تعويم أسعار الصرف فيجب أن تكون هي الزياده الحادة فى سعر البترول التى اعقبت قيام الحرب بين إسرائيل ومصر فى أكتوبر عام ١٩٧٣ والتى انتصرت فيها مصر. فقد

أعلن منتجو البترول العرب لاسيما المملكة العربية السعودية حظرا على مبيعات البترول لهولندا والولايات المتحدة الأمريكية ، وارتفعت أسعار البترول بشكل حاد وعلي نحو سماه البعض [٣٦]بالثورة البترولية La Révolution Pétroliére عندما لقد تكالبت شركات البترول على المعروض البترولي المتاح لخدمة أسواقها الهولندية والأمريكية ولتوفير مخزونات . وفى أكتوبر نظرت منظمه الأوبك التى تضم فى عضويتها إندونيسيا وإيران ونيجيريا وفنزويلا بالإضافة إلى الدول العربية إلى أسعار السوق المرتفعة وقررت أن العالم يمكن أن يوقفها ورفعت تلك الدول أسعار عقودها . تلك الأسعار التى تبيع بها لشركات البترول الكبرى من أقل من ثلاثة دولارات للبرميل إلى أكثر من تسعة دولارات للبرميل.وفي تقدير آخر وصل الارتفاع إلي ١٢ر٧٠ دولار . ويوضح الجدول التالى [٣٧] معدل الارتفاع فى سعر البترول منذ عام ١٩٧٣:

سبتمبر ١٩٧٣	٢ر٠١ دولار للبرميل
يناير ١٩٧٤	٩ر٣٤ دولار للبرميل
يناير ١٩٧٥	١٠ر٤٦ دولار للبرميل
سبتمبر ١٩٧٥	١١ر٥١ دولار للبرميل
ديسمبر ١٩٧٦	١٢ر٠٩ دولار للبرميل
يوليو ١٩٧٧	١ ٢ر٧٠ دولار للبرميل

وكان لزيادة أسعار البترول آثار كبرى علي الاقتصاد العالمى تتمثل فيما يلى[٣٨]:

أولا - أدت زيادة أسعار البترول إلى رفع كثير من السلع التى تصنع من البترول

بدءا من البنزين إلى البلاستيك، وانتشرت زيادة الأسعار بسرعة إلى سلع أخرى، كما ارتفعت معدلات الأجور للتعويض عن زيادة تكاليف الحياة. وكانت معدلات التضخم مرتفعه بالفعل وجعلتها زيادة أسعار البترول أعلى. كما سجلت الدول الصناعية عجزا ماليا قدر [٣٩] بـ ١٤ مليار دولار، وبلغ في الدول التى فى طريق التنمية وليس لديها بترول إلي ٣٧ مليار دولار وذلك في مقابل فائض تحقق لدى الدول المنتجة للبترول وصل إلي ٦٨ مليار دولار.

ثانيا - أدت الأزمة البترولية إلى تقليل النشاط الإقتصادى فى الدول الصناعية المستوردة للبترول لأنها عملت بشكل كبير كالزيادة فى الضرائب. وبعض الدول المصدرة للبترول مثل المملكة العربية السعودية لم تستطع أن تنفق مواردها الضخمة مباشرة لأنه تحقق لديها فوائض تجارية ضخمة مما قلل الطلب الكلى فى الدول المستوردة للنفط. علاوة على ذلك فإن بعض الدول الصناعية تبنت سياسات اقتصادية تقييدية للقضاء على الزيادة فى الأسعار والأجور الناجمة عن ارتفاع أسعار البترول ولكلا السببين انحدرت اقتصادياتها فى كساد عميق .

وهكذا تظهر أهمية الثروة التى يتملكها العرب لو أحسن استخدامها وتوجيهها ، ولكنها- وللأسف- علي حد تعبير البعض [٤٠] ثروة مع وقف التنفيذ. لقد كان مأمولا أن يؤدى البترول دورا حقيقيا فى الدول العربية ولكن للأسف - لم يكن هذا الأمل سوى [٤١] أحلام من نوع أحلام اليقظة التى تراود المحرومين في كل مكان.

ثالثا - تسببت الأزمة البترولية فى تحقيق عجز الحساب الجارى فى الدول المستوردة للبترول (والتى كانت بطبيعة الحال نظائر فوائض الدول المصدرة) ، وفى عام ١٩٧٣ حققت الدول الصناعيه فائضا فى الحساب الجارى بلغ ٢٠ بليون دولار ، وقد كانت إصابة الدول الساعية للنمو أفدح ، فقد حققت عجزا فى الحساب الجارى

وغطت ذلك العجز بالاقتراض والمعونة . ولكن ذلك العجز زاد بدرجة كبيرة عام ١٩٧٤ واتسع نطاقه أكثر عام ١٩٧٥ ، عندما قلل الكساد الذى أصاب الدول الصناعية الطلب على صادرات الدول الساعية للنمو .

وكانت الدول التى تواجه عجزا فى الحساب الجارى تنتظر فى العادة إما أن تتضخم ولكن ذلك لم يحدث. والتخفيضات المقصودة فى الطلب الكلى يمكن أن تقلل واردات النفط ولهذا المدى ، قللت فوائض الحساب الجارى لدول منظمه الأويك ، وفى الغالب كان بوسعها أن تقلل وارداتها من سلع وخدمات أخرى مما يزيد العجز لدى دولة أن أخرى مستورده للنفط ، وحدث هذا النوع من إعادة التوزيع عام ١٩٧٥ ، عندما قضت فترات الكساد فى الدول الصناعية على عجز الحساب الجارى ولكنها زادت العجز فى الميزان الجارى فى الدول الساعية للنمو ، وكانت هناك حاجه قويه للتمويل وليس الضبط وهذا ما حدث .

وحدث بعض التمويل من خلال صندوق النقد الدولى وسحبت دول كثيرة مبالغ ضخمه بالطريقة العادية ، ولكنهم سحبوا أيضا على تسهيلات بترولية خاصة أنشأها صندوق النقد الدولى بنقود مقترضة من الدول الأعضاء فى الأويك وعدد صغير من الدول الصناعية.

وحدث معظم التمويل من خلال قناة مختلفة ونظرا لعجزها عن إنفاق إيرادتها الضخمة بسرعة فقد أودعت الدول الأعضاء فى منظمه الأويك مبالغ ضخمة لدى البنوك التجارية ، وكانت البنوك تقوم بتدوير الودائع بتقديم قروض ضخمة للحكومات وشركات القطاع العام.

وفى البداية قدموا القروض أساسا لدول متقدمة مثل بريطانيا العظمى وإيطاليا (التى كانت تسحب أيضا من صندوق النقد الدولى) ، ولكنها بدأت حالا الإقراض للدول النامية ويبين الجدول التالى كيف زاد إقراضها بسرعة عشيه الصدمة الأولى ، وبلغت ديون الدول الساعية للنمو ١٣٠ بليون دولار ، وبلغت ديونها للبنوك حوالى ٣٠ بليون دولار .

وبعد ثلاث سنوات بلغ إجمالي ديونها ٢٥٨ بليون دولار كما بلغت ديونها

للبنوك حوالى ٧٤ بليون دولار.ويمكن ايضا استقراء الآثار السابقة من خلال الجدول التالى [٤٢]:

المؤشرات الاقتصادية لدول القمة السبعة
(كندا - فرنسا- ايطاليا- بريطانيا- المانيا- الولايات المتحدة -اليابان)
منذ عام ١٩٦٢ إلي عام ١٩٩٣

المؤشر	٧٣/٦٢	٧٥/٧٤	٧٧/٧٦	٧٩/٧٨	٨١/٨٠	٨٣/٨٢	٨٥/٨٤	٨٧/٨٦	٨٩/٨٨	٩١/٩٠	٩٣/٩٢
التغير فى الناتج الإجمالى فى دول القمة السبعة	٤,٨	٣.-	٤,٩	٤	١,٤	١,١	٤,١	٣,١	٣,٩	١,٧	٢,٦
الولايات المتحدة	٤,٢	٠,٩-	٥,٥	٣,٨	٠,٩	٠,٦	٤,٧	٣,١	٣,٢	٠,٢	٢,٦
المانيا	٤,٥	٠,٦-	٤,٢	٣,٧	٠,٨	٠,٤	٢,٥	١,٩	٣,٨	٢,٩	٢,٥
اليابان	١٠,٣	٠,٦	٥,٣	٥,٢	٤,١	٣,٢	٤,٨	٣,٥	٥,٥	٤,٩	٣,١
معدل التضخم فى دول القمة السبعة	٤	١٢,١	٧,٩	٨,١	١١	٥,٧	٤,٢	٢,٤	٣,٧	٤,٥	٣,١
الولايات المتحدة	٣,٦	١٠,١	٦,٢	٩,٥	١٢	٤,٧	٤	٢,٨	٤,٥	٤,٨	٣,١
المانيا	٣,٥	٦,٥	٤	٣,٤	٥,٩	٤,٣	٢,٣	١,٠	٢,١	٣,١	٣,٨
اليابان	٦,٢	١٨,١	٨,٧	٣,٨	٦,٣	٢,٣	٢,١	٠,٤	١,٥	٣,٢	٢,٣
معدل البطالة فى دول القمة السبعة	٣,٢	٤,٧	٥,٤	٥,١	٦,١	٨,١	٧,٤	٧,١	٦,١	٦,٢	٦,٧
الولايات المتحدة	٤,٢	٧,١	٧,٤	٦	٧,٤	٩,٧	٧,٤	٦,٦	٥,٤	٦,٢	٦,٥
المانيا	٠,٩	٣,٢	٤	٤,٦	٤,٢	٧,٥	٨	٧,٦	٧,٢	٦,٤	٧,٦
اليابان	١,٢	١,٧	٢	٢,٢	٢,١	٢,٦	٢,٧	٢,٨	٢,٤	٢,١	٢,٢

وهكذا يظهر ان الأويك قد استطاعت أن تبرز كنموذج [٤٣] لمصدرى المواد الأولية (البترول) لآخرين لقد كان نجاحها فريدا في نوعه.

وفي النهاية تجدر الاشارة إلي أنه بعد أن تحقق أثر أزمة البترول المبدئى أخذت[٤٤] تظهر تيارات متعاكسة في تدفق الأرصدة من وإلي الولايات المتحدة. فقد

زادت الدول المصدرة للبترول من استثماراتها فى أصول الولايات المتحدة مما ساهم في تدفق رأس المال إلى الولايات المتحدة . ومن جهة أخرى كانت الدول المستوردة للبترول تقترض دولارات من البنوك الأمريكية بكميات متزايدة لدفع فواتير استيراد البترول ، وشكل كل ذلك تدفقا لرأس المال الخارج .

٤-تضاعف التنقيب عن النفط:

كان منتجو النفط الوطنيون فى أمريكا في العقد السابق لعام ١٩٧٣ (٤٥) يجدون صعوبة متزايدة في منافسة النفط ذى الأسعار المنخفضة الذى تنتجه دول الأوبيك . وقد انخفض انتاج النفط المحلى، وهجر الصناعة عدد من المنتجين . وفى غمرة حظر النفط في عام ١٩٧٣ - ١٩٧٤ ووصول أسعاره إلى أربعة أمثال ما كانت عليه ، تشجع كثير من المنتجين بالدخول إلي صناعة النفط، وقامت الشركات الجديدة والمستثمرون والشركات الموجودة سابقا بتوسيع أعمال التنقيب.وكان السعرالجديد وامكانية تحقيق الأرباح هما الدافع الرئيسى لهذا التوسيع. وكانت اللهفة إلي نفط جديد غير مكتشف أعظم من أى وقت مضى.

وقد أعلنت ادارة الرئيس كارتر في عام ١٩٧٩ الغاء الرقابة تدريجيا على أسعار النفط المحلى، وكانت أسعار النفط العالمية والغاء الرقابة الحكومية هى الحوافز الحالية التى أغرت المنتجين بالعودة إلي انتاج النفط المحلى. وارتفع عدد آلات الحفر العاملة من ١٠٠٠ آلة في عام ١٩٧١ إلي أكثر من ٤٠٠٠ آلة في عام ١٩٨١، وبلغ عدد الآبار المحفورة في عام ١٩٨٢ أكثر من ١٦٥٠٠ بئر بالمقارنة مع ٧٠٠٠ بئر فى عام ١٩٧١ . وكما عبرعن ذلك أحد المنتجين « أينما ذهبت في تلك الفترة، تعثر علي بعض الناس يحفرون خلف الأجمة» وفي العقد الذى تلا أزمة النفط االأولى في عام ١٩٧٣ تضاعف التنقيب عن النفط . وقد شكلت الشركات الجديدة والمنقبون في الأماكن الجديدة حوالي ٩٠٪ من أعمال التنقيب تقريبا. لقد ازداد نشاط الحفر استجابة لأسعار النفط الأعلي التي عملت كدليل وكحافز لاعادة توزيع الموارد. لقد ارتفعت التكلفة الحدية لاستخراج البراميل الاضافية من النفط بشكل حاد بعد نقطة معينة. وكان علي المنقبين اللجوء إلى التقنيات الباهظة التكلفة لاعادة الاستخراج الثانية والثالثة- أى استخراج النفط من بئر معينة يصعب الوصول إليها وقد أصبحت هذه التنقيبات الباهظة التكلفة أكثر قابلية للتحمل بسبب ارتفاع السعر، وعلي نحو مشابه يمكن تعليل حفر آبار جديد أكثر عمقا وأكثر تكلفة بامكانية تغطية التكلفة المرتفعة بأسعار النفط العالية.

المبحث الثاني
سنوات ضعف الدولار

لقد مرت بالعالم فترة استفحلت فيها الأزمة فى أسواق النقد الأجنبى غيرت الوضع بطريقة ملحوظة، وتضمنت الأزمة [٤٦] فشل المحاولات البريطانية في عام ١٩٦٦ للمحافظة علي القيمة القديمة للجنيه الاسترليني، وتلا ذلك فشل فرنسى مماثل مع الفرنك فى عام ١٩٦٩، وتضمنت الأزمة أيضا ضعف الدولار فى أواخر الستينات وأوائل السبعينات، وأزمة البترول الكبرى فى سنة ١٩٧٣ ، لقد أدت كل هذه العوامل إلي اضطراب أسواق النقد الأجنبى بصورة كبيرة، وأصبحت تحركات العملات بين الدول بغرض المضاربة ضخمة جدا بدرجة صعب معها التحكم فيها عن طريق التدخل النقدى،مما أدى إلي قيام جميع الدول بالسماح بتعويم عملاتها ، وجرت اثر ذلك محاولات عديدة لاعادة انشاء أسعار تعادل ثابتة بين عملاتها (من أمثلة هذا اتفاقية سمثونيان Smithonian Agreement فى ديسمبر ١٩٧١) ، ولكن ثبت أن هذه المحاولات كانت كلها غير عملية.

ان الوصف الذى يمكن أن يصدق علي النظام المطبق آنذاك هو أنه نظام التعويم المقيد ،فلا يعلن فيه عن أية قيم ثابتة ، ولكن تتدخل السلطات النقدية في السوق من وقت إلي آخر لحماية أو تغيير قيمة عملتها، وأحيانا يتم ببساطة ذلك للتخفيف من التذبذبات الموسمية أو غير المتوقعة، وفي أوقات أخرى تتدخل الحكومات لتخفيض قيمة عملتها من أجل تنشيط الصادرات والحد من الواردات وهى مايطلق عليه التعويم القذر (dirty floating) والذى يسبب مضايقات للدول الأخرى التى تحاول الحد من وارداتها أيضا ،ويمكن أن يؤدى إلي اضطراب حركة التجار الدولية.

وقد ابتكرت البنوك المركزية في عام ١٩٧٦ نظاما بديلا للتغلب علي الآثار الضارة للتعويم القذر ، ويمكن تسمية هذا النظام بالتعويم المتفاوض عليه (negotiated floating)، وبموجب هذا النظام يجتمع مسئولو البنوك المركزية في الدول الصناعية باستمرار لمناقشة القيمة التى يجب أن تكون عليها أسعار الصرف وأنواع التدخل التى يحتاج إليها تدعيم هذه الأسعار. هذا ويبدو النظام أنه أكثر مرونة من النظام القديم الخاص بمستوى التثبيت القابل للتعديل (Ajdustable peg) ، ولكن من الواضح أنه

يحاول الاحتفاظ بدرجة من التحكم الرسمي في تحركات أسعارالصرف مما يؤدى بالتالي إلي كبح هذا التعويم القذر.

ولم تتوقع أي من الدول أن ينهار نظام تعويم أسعار الصرف الثابت ، فخلال خريف عام ١٩٧١ (٤٧) حاولت الدول العشر الرئيسية المتاجرة والمسماة بمجموعة العشر (Group ten) التفاوض لايجاد أسعار صرف جديدة تعكس بدقة العلاقات التوازنية بين العملات (٤٨) وكان التدخل الرسمي فى سوق الصرف الأجنبى يهدف في تلك الفترة إلى التلاعب بالعملات لتصبح في موقع تفاوضى أفضل. وفي ديسمبر من عام ١٩٧١ اجتمعت مجموعة العشر في معهد السميثونيان بواشنطن في مقاطعة كولومبيا وتوصلت إلى « اتفاقية السميثونيان» .حيث رفعت قيمة كل من الين ومعظم العملات الأوربية مقابل الدولار. وسميت أسعار الصرف الرسمية الجديدة بالأسعار المركزية central rates بدلا من الأسعار الرسمية Parities ووسع النطاق band الذى يسمح لأسعار الصرف بالتذبذب بداخله من ١٪باتجاهى السعر الرسمى إلي ٢٫٢٥٪ أملا في تلطيف بعض الخشونة في النظام وتخفيف تكرار الأزمات النقدية. وأحد العملات الهامة التى لم تشملها مجموعة الأسعار الرسمية الجديدة هو الدولار الكندى، حيث أطلقت كندا دولارها للعوم لمدة سنتو نصف قبل اتفاقيات السمثونيان وأرادت الاستمرار في تلك السياسة.

وقامت الولايات المتحدة من ناحيتها بتخفيض قيمة دولارها مقابل الذهب وأصبح السعر الجديد ٣٨ دولارا للأوقية . وكان التخفيض في معظمه رمزيا لأن الولايات المتحدة لم تقم فى أى وقت بعد ذلك بالعودة إلى تبديل الدولار بالذهب بالسعر الرسمي. وكتنازل نهائى وافقت الولايات المتحدة علي إلغاء زيادة الضرائب بنسبة ١٠ ٪ على الواردات.

وكان الأمل أن تلغى الترتيبات الجديدة حوافز المضاربة في المستقبل وأن يعكس المضاربون الآن مواقفهم التى بنوها خلا ل السنوات السابقة. وبنهاية عام ١٩٧١ واجه النظام مشكلة «الدولار المتبقى » dollar overhang ، فقد حصلت البنوك المركزية الأجنبية علي مبالغ هائلة من الدولار في محاولة منها لدعم الدولار خلال أزمات عام

(٤٧) تشمل مجموعة العشر: الولايات المتحدة وبلجيكا وهولندا وفرنسا وألمانيا وبريطانيا وايطاليا والسويد وكندا واليابان.

١٩٧١. وارتفع مجموع احتياطيات البنوك المركزية الأجنبية من الدولارات من ٣٤ بليون دولار بنهاية عام ١٩٧٠ إلي حوالي ٦٢ بليون دولار بنهاية عام ١٩٧١ ولا تستبدل تلك الدولارات بالذهب الأمريكي اطلاقا ، ونظر إليها على أنها تهديد لاستقرار نظام النقد الدولي، فإذا ألقت البنوك المركزية بتلك الدولارات في سوق العملات الأجنبية ستكون النتيجة تقويض هيكل الأسعار المركزية السميثونيانية جميعها.

وكان بالامكان تلطيف مشكلة الدولار المتبقى إلي حد ما إذا عكس المضاربون الأفراد مواقفهم بعد البدء بالعمل في اتفاقية السميثونيان بشرائهم دولارات بكميات هائلة، وكان بإمكان ذلك أن يعطى الفرصة للبنوك المركزية الأجنبية من الدولارات الزائدة عند تدخلها في محاولة منع ارتفاع أسعار الدولار.

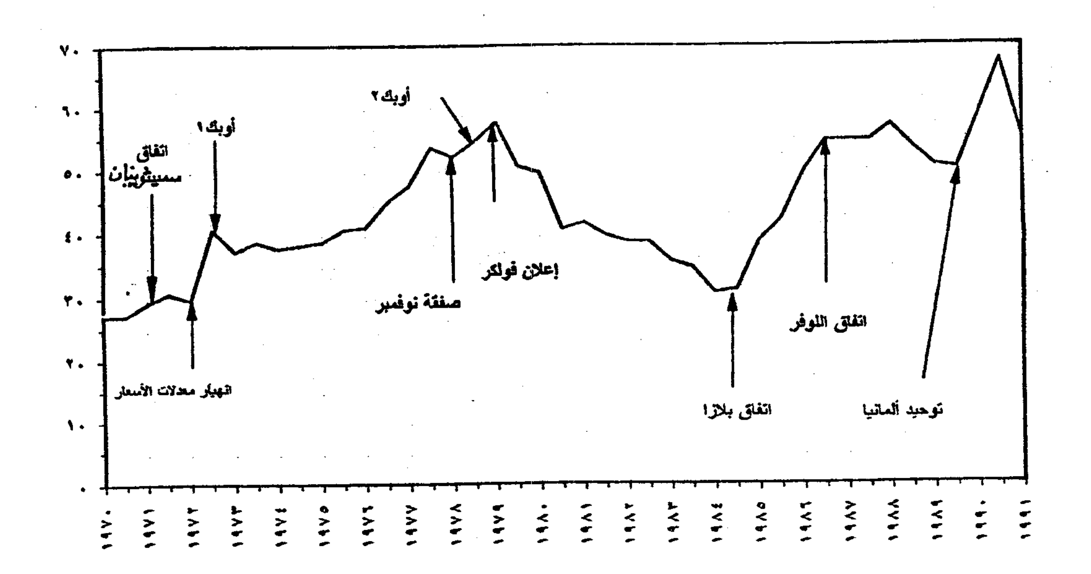
ولكن لم يحدث اعادة تبديل فى الأرصدة الخاصة من أصول أجنبية إلي أصول بالدولار. وفي الحقيقة ازداد مجموع الاحتياطيات من الدولار بحوزة البنوك المركزية الأجنبية بكميات أكبر عام ١٩٧٢ حيث وصلت إلي ٨١ بليون دولار. (٤٩)

وخلال فترة مبكرة من السنة شجعت فوارق أسعار الفائدة ترك الأرصدة خارج البلاد . وقديكون أكثر أهمية من ذلك أن السوق لم يكن مقتنعا أن تخفيض قيمة الدولار مرة أخرى غير وارد بينما تدهور عجز ميزان الولايات المتحدة التجارى بشكل حاد خلال الربع الأول من السنة ، وبعدئذ تقلص تدريجيا .

وإجمالا يمكن القول بان اتفاق سميثونيان كان من شأنه أن يساعد (٥٠) فى اصلاح الميزان التجارى الامريكى ،ولكن الذى حدث ان العجز التجارى قد ارتفع عام ١٩٧٢ لي ٦٫٣ مليار دولار، أى أكثر ثلاث مرات عن عام ١٩٧١. ويمكن الاستعانة

(٤٩) تجمع الجزء الكبير من الدولار المتبقى فى سوق العملات الأوربى.فعند حيازة البنوك المركزية الأجنبية احتياطيات دولارية- وجدت أن سوق العملات الأوربى مكان ملائم لأرصدتها من الدولار وسوقا تدفع أيضا أسعار فائدة عالية وارتفعت الاحتياطات الرسمية في سوق العملات الأوربية حوالي ٢٠ بليون دولار عام ١٩٧٢.

بالشكل التالى لتوضيح مسار تطور الدولار الأمريكى بالنسبه للمارك الألمانى منذ عام ١٩٧١ حتى عام ١٩٩١ (٥١):



لقد ثبت إتفاق سميثونيان[٥٢] الدولارعند ٣١ مارك وظل كذلك حتى بدأ التعويم ، وفى منتصف عام ١٩٧٣ بلغ سعر المارك ٤١ر٠ دولارا وظل فى هذا النطاق حتى أول أزمه بترولية ،عندما بدأ الدولار يتناقص مقابل المارك والين ورغم أن الولايات المتحدة كانت الهدف الأول "للحظر "العربي فقد كان يعتقد أنها أقل حساسية لزيادة أسعار البترول من دول لأخرى مثل المانيا واليابان لا تملك بترولا خاصا بها ، وعكس تناقص الدولار هذا الاعتقاد ، وبدأت الأسعار ترتفع وتنخفض بعد ذلك مما يبين تذبذبات قصيرة المدى أكثر حدة مما كان متوقعا ، وفى عام ١٩٧٧ بدأ الدولار يضعف .

وقد انتعش الإقتصاد الأمريكى ببطء منذ كساد ١٩٧٤ ـ ١٩٧٥ ولكن بشكل أسرع من الإقتصاد الألماني والياباني. وكانت معظم الحكومات تخاف من التضخم وترددت فى تسهيل السياسات الماليه والنقدية الكافية لإنشاء إنتعاش سريع ، وفى واقع الأمر لجأت واشنطون لبون وطوكيو للانضمام إليها فى التعجيل بالانتعاش ، ويقال أن الدول الثلاثة كانت تمثل "القطارات "التى تستطيع أن تجر الإقتصاد العالمى مرة أخرى إلى الازدهار .ولم تستطع الولايات المتحدة عمل ذلك وحدها ولكن المانيا واليابان كانتا بطيئتين فى الاستجابة .

وساعد الانتعاش السريع للاقتصاد الأمريكي على زيادة الواردات أسرع من الصادرات ، وكانت آثار السعر تعمل فى نفس الاتجاه ، وقد أضعف التناقص السابق الموقف التنافسى للولايات المتحدة ، وكانت الأسعار الأمريكية ترتفع أسرع من الأسعار الألمانية واليابانية وعلى ذلك بدأت تعانى من عجز فى الحساب الجارى عام ١٩٧٧ ، ولكن الدولار لم يبدأ فى التناقص الحاد إلا فى النصف الثانى من العام ، عندما نقصت تدفقات رأس المال الداخل عندما بدأت أسواق النقد الأجنبي تعتقد أن الاقتصاديين الأمريكيين يريدون للدولار الأمريكى أن ينخفض مقابل المارك والين.

واستمر الدولار يضعف فى أوائل عام ١٩٧٨[٥٣] رغم التدخل من جانب السلطات الأمريكية والألمانية واليابانيه وإحكام السياسة النقدية الأمريكية. وفى يوليو فى قمة بون الإقتصادية وافقت الولايات المتحدة على التخلى عن التحكم فى أسعار

البترول المحلى واتخاذ إجراءات أقوى ضد التضخم مقابل وعود من المانيا واليابان بأن تكون "قاطرات "أفضل، وتعزز اقتصادياتها. ولكن الأسواق الماليه لم يكن لديها ثقة كبيرة فى السياسات الإقتصاديه لإدارة الرئيس كارتر والإجراءات التى اتخذتها للقضاء على التضخم لم تؤد إلى استعادة الثقة ، ولم يتم كبح تناقص الدولار حتى نوفمبر، عندما احكم الاحتياطي الفيدرالى السياسة النقدية بشكل اشد وعبأت الولايات المتحدة ٣٠ بليون دولار من الاحتياطى بالسحب على أسس الائتمان الثنائي وصندوق النقد الدولى وبيع سندات بالماركات الألمانية والفرنكات السويسرية. وقد استخدمت السلطات الأمريكية تلك الاحتياطيات على نطاق واسع ، وارتفع سعر الدولار ارتفاعا حادا .

وكان التحسن قصيرا، حيث توالى قدوم الأنباء السيئة . واستمر التضخم فى الإسراع فى الولايات المتحدة، وكانت القلاقل فى إيران تعمل على رفع أسعار البترول فى ذلك الوقت. علاوة على ذلك كانت أسعار البترول المرتفعة تبدو ضاره للولايات المتحدة لأنها رفعت أسعار الطاقة بشكل أبطأ من معظم الدولة الأخرى ، ولم ينته الضعف الجديد للدولار حتى الأحكام الشديد للسياسة النقدية فى أكتوبر عام ١٩٧٩ . فقد عاد رئيس الاحتياط الفيدرالى بول فولكر من إجتماع لصندوق النقد الدولى فى بلجراد لكى يعلن عن زيادة معدل الخصم إلى ١٢ ٪ وتعديل أساسى فى السياسه النقديه ، و لم يعد يركز على مستويات سعر الفائدة ولكنها يمكن أن توجه بدلا من ذلك بأهداف المعروض النقدى وقد ارتفعت أسعار الفائدة الأمريكية بشكل حاد وبدأ الدولار يتناقص.

محاولتان للاصلاح:

أذكى ضعف الدولار فى أواخر السبعينيات محاولتين جديدتين(٥٤) لتحسين النظام النقدى الدولى، ونجحت إحداهما بينما فشلت الأخرى.

وعندما اقترح روبرت تريفين (٥٥) تحويل صندوق النقد الدولى إلى بنك مركزى عالمى اقترح ضرورة أن تبيع الحكومات أرصدتها الدولارية إلى صندوق النقد الدولى

مقابل عملة جديدة ، وتم تقديم اقتراح مماثل خلال مناقشات لجنه العشرين - ويدور حول تحول الأرصدة الدولارية إلى حقوق السحب الخاصة . وفى عام ١٩٧٨ أحيا المدير الإدارى لصندوق النقد الدولى الفكرة على أمل أن يعطى لحقوق السحب الخاصة دورا أكثر أهمية ، وكانت الولايات المتحدة مهتمة لأسباب خاصة بها .

وبعد وقت قصير من بدء تعويم أسعار الصرف، بدأت الحكومات و البنوك المركزيه تنوع إحتياطياتها من العملات ، وقد باعوا الدولارات لكى يكسبوا الماركات والين والعملات الأخرى. ولم تكن الحكومتان الألمانية واليابانية تريد أن تصبح عملاتها عملات إحتياطيه وحاولتا تثبيط التنويع، وحاولت بريطانيا بالفعل تصفية دور الجنيه الاسترلينى كاحتياطى. ولكنهما لم يوقفا العملية. فإذا عجزت الحكومات الأجنبية عن إيداع ماركات فى البنوك الألمانية كان بوسعها الذهاب إلى بنوك لندن و باريس و زيورخ فقد كانت تسعد بقبولها ، وكانت الولايات المتحدة هى الأخرى قلقه بشأن التنويع معتقدة أن ذلك كان يساعد على إضعاف الدولار.

وبدأت تؤيد خلق حساب بديل تحت إدارة صندوق النقد الدولى ، تستطيع الحكومات أن تودع الدولارات غير المرغوبه مقابل حقوق تسيطر عليها حقوق السحب الخاصة، ونظرا لأن حقوق السحب الخاصة تعرف على أساس سله عملات، فإنه فى حد ذاته يكون مُنوعا، ومن ثم فإن توفر حساب بديل يمكن أن يوقف مبيعات الدولار بواسطة الحائزين الرسميين .

وقد وافقت الحكومات من حيث المبدأ على توزيع مزايا وتكاليف أى حساب من هذا القبيل بين الولايات المتحدة والدول التى تودع الدولارات. وعندما جاء دور تقرير كيفيه عمل ذلك انهار الاتفاق. وقد أحجمت الولايات المتحدة، وأيدت بدلا من ذلك استخدام الذهب الذى يحوزه صندوق النقد الدولى. و فى ذلك الوقت كان الدولار قد بدأ يقوى، وكانت الحكومات تفقد الاهتمام بالفكرة كلية ، فقد كانوا يريدون الاحتفاظ بدولاراتهم لا أن يحولوها إلى حقوق السحب الخاصة وقد تم إسقاط الخطة .

وكان التجديد الناجح يتمثل فى خلق النظام النقدى الأوروبى عام ١٩٧٩ ، ولسنوات طويلة تحدث الأوروبيون عن تكوين اتحاد نقدى لتكملة اتحادهم الجمركى .

واتخذت ست دول خطوة رئيسية عام ١٩٧٣[٥٦] عندما عومت عملاتها بشكل

مشترك بعد انهيار نظام بريتون وودز ، وقد سمى التعويم المشترك "بالثعبان "لأنه بدا كواحد. وقد تحدد محيط جسم الثعبان بطوق ضيق تستطيع أسعار الصرف الأوربية أن تتذبذب فى نطاقه ، وقد نتج تلوى الثعبان عن التعويم المشترك ضد الدولار ولم تشترك بريطانيا وإيطاليا فى التعويم المشترك وشاركت فرنسا بشكل متقطع.

وهكذا أدي الحلم بتوحيد العملة فى سنة ١٩٧٢ إلي مولد مخلوق غير عادي- إلي حد كبير - سمى بثعبان اتحاد النقد الأوربى(٥٧) "EMU Snake" ، هذا ويرمز الاسمانEMU ، والثعبان إلي اتحاد النقد الأوربى (European Monetary Union) وإلي شكل التعويم المتفاوض عليه لدى اتحاد النقد الأوربى. ويعتبر نظام الثعبان نظاما مرنا تحاول فى اطاره دول السوق المشتركة (التى تشارك في المشروع) أن تحتفظ بأسعار صرف عملاتها. هذا وقد اشترطت الاتفاقية الأولية التي صيغت فى بازل بسويسرا فى أبريل ١٩٧٢ أن تحول الدول المشتركة دون تغيرأسعار صرف عملاتها بأكثر من ٢ر٢٥٪ عن سعر متوسط مركزى. وفي البداية كان يجب أيضا لتشبيت عملات السوق المشتركة مقابل الدولار فى اطار هوامش أكثر اتساعا قيمتها ٤ر٥٪ (ومن هنا جاء الاصطلاح الأصلى الثعبان في النفق (٥٨) "sake in the tunnel" ، إلا أنه تم التخلى عن « نفق» الدولار فى أثناء أزمة النقد في مارس ١٩٧٣ بعد أقل من سنة من بداية العمل به.

أمابعد ذلك فكان يعوم ثعبان اتحاد النقد الأوربى مقابل الدولار ومقابل العملات الرئيسية الأخرى في نفس الوقت، مما أدى بالبعض إلي أن يطلق عليه اصطلاح «الثعبان في البحيرة» "snake in the lake" أو خروج (٥٩) الثعبان من الجحر.

لقد أخفق الثعبان (٦٠) وكان له حياة غير سعيدة إلي حد ما ، فقد فضلت كل من بريطانيا وايطاليا الخروج من اللعبة مبكرا جدا (لقد خرجت بريطانيا بعد سبعة أسابيع فقط) ، ولو أن دولتين أخريين هما النرويج والسويد، واللتين لم تكونا عضوين

بالمجتمع الاقتصادى الأوربي (EEC) قد انضمتا إلي الثعبان، ولقد مرت فرنسا بأوقات عصيبة لعضويتها بالثعبان حيث كانت قد توقفت عن الاشتراك فيه فى سنة ١٩٧٣ ، ثم دخلتـه ثانيـا فى سنة ١٩٧٥، ثم خـرجت منه مـرة أخـرى في مـارس ١٩٧٦،كذلك انسحبت السويد فى أغسطس ١٩٧٧. هذا يبدو وبوضوح أن الغرض من ثعبان اتحاد النقد الأوبى "EMU snake" كان سياسيا أكثر منه اقتصاديا ، ويهدف إلي تحقيق تكامل أوثق بين الأسواق المالية للمجتمع الاقتصادى الأوربى (EEC)، وبهذا يشجع علي المزيد من التوحيد السياسى، ولقد ثبت بالفعل أن المحافظة علي هذا الشكل من السعر الثابت في عالم يسوده تعويم الأسعار إنما هو أمر « مكلف » ، ولقد حدث فى ظرف يومين فقط من شهرمارس سنة ١٩٧٦ أن اشترى بنك فرنسا فرنكات بما يساوى البليون دولار ، وذلك لمنع الفرنك من الهبوط إلي قاع الثعبان. وساعد الألمان بشراء فرنكات بحوالي بليون دولار أخرى في نفس الأسبوع، وفشلت بعد ذلك بيومين المحاولة عندما انسحبت الحكومة الفرنسية (فى ١٥ ماس) من الثعبان . أما عن المكسب الوحيد من كل هذا النشاط فهو الاتصال الشخصى الدائم بين المسئولين في البنوك المركزية الأوربية، والتنسيق بين سياسات إدارة النقد الأجنبى، وهو ما كان نادر الحدوث في الأيام التى سبقت مولد الثعبان. ومما لاشك فيه أن هذا المخلوق سيستمر في الوجود علي الرغم من تكاليفه طالما يظل هو الوسيلة لتحقيق الهدف الكبير باقامة الاتحاد الأوربي الاقتصادى والنقدى والسياسى. (فى سنة ١٩٧٩ تبنى المجتمع الاقتصادى الأوربى صيغة موسعة جديدة سميت بالنظام النقدى الأوربى) . وتدعيما لهذه الأهداف الخاصة باقامة الوحدة فان المسئولين بالبنوك المركزية الأوربية غالبا مايجتمعون لمناقشة أهدافهم وسياساتهم مع ممثلين من الحكومة الأمريكية والدول الصناعية الأخرى.

لقد افترضت فرنسا و المانيا ترتيبا أكثر رسميه عام ١٩٧٨[٦١] صمم لخلق " منطقه من الاستقرار النقدى "فى أوربا وتم تنفيذه عام ١٩٧٩ ، ورغم أنه بنى على غرار نظام بريتون وودز فقد كانت له وحدة عملته الخاصة وحدة العملة الأوربية وكان يتمتع بتسهيلات ائتمانية أكثر مرونة من صندوق النقد الدولى.

وتعرف وحده العملة (النقد) الأوربية على أساس سلة عملات مثل حقوق السحب الخاصة ولكنها تشمل عملات الجماعة الأوربية فقط، ويستبعد منها الدولار

والين وتحتم ترتيبات الائتمان لكل دولة عضو أن تقترض كميات غير محدودة من عملات الدول الأعضاء الأخرى عندما كان عليها أن تتدخل فى سوق النقد الأجنبى ، ويجب تسديد تلك الائتمانات فى غضون شهور لذلك فإن الحكومات لاتسىء استعمالها لتعطيل ضبط ميزان المدفوعات.

ويوافق كل عضو من أعضاء النظام النقدى الأوربى على تثبيت قيمة عملته على أساس وحدة النقد الأوربية ، مما ينتج نظاما للأسعار المثبتة بين عملات الأعضاء ، ويمكن إعادة تنظيم الأسعار المثبتة بالإتفاق المتبادل. وكانت هناك إعادة تنظيمات متكررة فى السنوات الأولى للنظام النقدى الأوربي أكثر مرونه من نظام بريتون وودز وكان مقصودا أن يكون أكثر تماثلا أيضا، وعندما يصل سعر الصرف بين عملتين من عملات النظام النقدى الأوربى إلى حافة الخطر فإن كل الدول المعنية يفترض أن تتدخل ولا تترك المهمة كلية للدولة ذات العملة الضعيفة .

وفى الثمانينات أصبح النظام النقدى الأوربى أكثر جمودا(٦٢) وأقل تناسقا. وللقضاء على التضخم بفاعلية أكثر التزمت فرنسا وإيطاليا وبعض دول الجماعة الأوربية الأصغر بالحفاظ على أسعار صرف ثابتة بين عملاتها والمارك الألمانى. وتبنت بريطانيا نفس تلك الاستراتيجية عندما انضمت للنظام النقدى الأوربى عام ١٩٩٠ ، وقد حاولت تلك الدول أن تستعير المصداقية من البنك الألمانى - الذى يلتزم بشدة باستقرار الأسعار، ويرفض إعادة تنظيمات أسعار الصرف وربط سياستها النقدية بسياسات البنك الألماني ، حاولوا تحذير الاتحادات التجارية والموظفين من أن الأسعار المرتفعة لم يكن من الممكن أن تترجم إلى أسعار مرتفعة بدون تقليل المبيعات ، والإنتاج، والتوظيف.

وبدت الاستراتيجية ناجحة فى أواخر الثمانينات ولم يكن هناك مزيد من إعادة التنظيمات ، وهبطت معدلات التضخم بشكل حاد فى عدة دول أوربية ، وكانت الاستراتيجية واضحة بالنسبة للدول التى اتبعتها ، ولكن التكاليف لم تكن عالية بشكل غير مقبول لأن ألمانيا نفسها استطاعت أن توحد معدل تضخم منخفضا بمعدل فائدة منخفض وارتفعت التكاليف بشكل حاد فى التسعينيات عندما تغير الموقف الألمانى .

المبحث الثالث
ازمة البترول الثانية وبداية مشكلات الدين

بدأت أزمة البترول الثانية مثل الأزمة الأولى باضطراب سياسى فى الشرق الأوسط وكان لها آثار مماثلة على الإقتصاد العالمى ، وكانت نتائجها بعيدة المدى، أكثر خطورة.

فقد بدأت أسعار البترول تعاود ارتفاعها فى نهاية عام ١٩٧٨عندما عوقت الثورة الإيرانية صادرات البترول الإيرانى(٦٣) ، وبدأت شركات البترول مرة أخرى البحث عن امدادات ، وتبعت أسعار العقود أسعار السوق كما حدث من قبل تماما ، وارتفع متوسط (٦٤)سعر منظمة الأويك من حوالى ١٣ دولارا للبرميل فى منتصف ١٩٧٨ إلى ٣٢ دولارا للبرميل فى منتصف عام١٩٨٠ ، وكانت الدول المستورة للبترول تعانى من حالة ركود مماثلة للحالة التي مرت بها عامى ١٩٧٣ و١٩٧٤.

ويوضح الجدول التالى (٦٥) معدل ارتفاع أسعار البترول في تلك الفترة:

يناير ١٩٧٩	١٣ر٣٣٥ دولار للبرميل
يونيو ١٩٧٩	١٨ دولار للبرميل
نوفمبر ١٩٧٩	٢٤ دولار للبرميل
فبراير ١٩٨٠	٢٦ دولار للبرميل
يونيو ١٩٨٠	٢٨ دولار للبرميل
نوفمبر ١٩٨٠	٣٢ دولار للبرميل
أكتوبر ١٩٨١	٣٤ دولار للبرميل
مارس ١٩٨٤	٢٩ دولار للبرميل

لقد استطاعت دول الأويك أن تحقق فائضا ضخما فى الحساب الجارى بلغ ١١١(٦٦) بليون دولار عام ١٩٨٠ كما تعرضت دول أخرى لعجز فى الحساب الجارى، وارتفعت معدلات التضخم ولكن ليس بنفس الحدة كما حدث فى أعقاب أزمة البترول الأولى، لأن حكومات كثيرة أتبعت سياسات أكثر صرامة ، وكان إحكام السياسة النقدية الأمريكية عام ١٩٧٩ أكثر الأمثلة درامية وعلى تلك السياسات الصارمة ، وعلى أية حال أنتجت تلك السياسات الصارمة كسادا عميقا آخر .

وقد أنقضت خمسة أعوام (٦٧) حتى اختفى فائض دول الأويك بعد الأزمة البترولية الأولى ، ولكن هذا الفائض اختفى بشكل أسرع بعد الأزمة البترولية الثانية. وقد عانت دول الأويك من عجز فى الحساب الجارى عام ١٩٨٢ بسبب هبوط حاد فى إيراداتها البترولية .فقد قلل الكساد العالمى الطلب على بترول منظمة الأويك كما فعل ارتفاع سعر البترول نفس الشئ. وكان هناك أثرى سعر يعملان لتقليله الأول: أن أرتفاع الأسعار كان يشجع على المحافظة على البترول - ثانيا: كانت الدول المستهلكة تشجع إنتاج البترول خارج دول منظمة الأويك ، مثل المكسيك، ولكن الدول الساعية للنمو إستمرت فى مواجهة عجز ضخم فى الحساب الجارى وتسبب ذلك فى ظهور مشكلة جديدة ، ولم يقل إقراض البنك للدول النامية عندما تلاشت آثار صدمة البترول الأولى .

وقد استخدمت بعض القروض فى تكوين رأس المال خاصة بواسطة شركات القطاع العام وأستخدم بعضه فى دعم الأستهلاك. وبالنظر للموضوع من ناحية ميزان المدفوعات، ثم استخدام البعض لتغطية عجز الحساب الجارى والبعض فى بناء الأحتياطى وازداد الإقراض فى السنوات التالية ، وعندما أتسع عجز الحساب الجارى بسبب إرتفاع أسعار البترول ، وفى نهاية عام ١٩٨٢ بلغ إجمالى ديون الدول الساعية للنمو باستثناء دول الأويك أكثر من ٧٨٠ بليون دولار .

ولم يكن حجم الدين الضخم هو السبب الوحيد للقلق، لأنه لم يكن أحد يتوقع أن تسدد بسرعة (كانت الولايات المتحدة مقترضاضخما فى القرن التاسع عشر ولم تسدد ديونها كلية حتى الحرب العالمية الأولى)، وظهر القلق لأن الديون أصبحت أكثر

عبئا .

وعندما بدا الأقتراض الضخم فى عام ١٩٧٣ فإن ديون الدول الساعية للنمو كلية لم تكن أكبر من صادراتها وبلغت حوالى ٢٠ ٪ من منتجاتها المحلية، علاوة على ذلك فإن مدفوعات خدمة الدين بما فى ذلك مدفوعات التسديد بلغت ١٦ ٪فقط من دخول الحساب الجارى للدول. وكانت هناك بطبيعة الحال فروق ضخمة بين الدول مع زيادة الأرقام بالنسبة للنصف الغربى من الكرة الأرضية عن باقى العالم ، ومنذ عام ١٩٧٣ حتى عام ١٩٧٩ زادت معظم الأرقام ولكن ليس بسرعة كبيرة ، وكانت إقتصاديات المقترضين تنمو بنمو ديونهم ، وكانت دخولهم من التصدير تزداد بنفس سرعة مدفوعات خدمة ديونهم ، ومن عام ١٩٧٩ إلى عام ١٩٨٢ زاد عبء خدمة الدين بسرعة بسبب زيادة الدين من ناحية وبسبب تغير شروط التمويل من جهة أخرى .

وارتفعت أسعار الفائدة إلى مستويات مرتفعة جدا فى أسواق رأس المال الدولية بسبب زيادة كبيرة فى أسعار الفائدة الأمريكية . علاوة على ذلك فقد نقضت دخول الدائنين من التصدير بسبب الكساد العالمى وفى عام ١٩٨٢ كانت مدفوعات حدمة الدين تمثل ٢٠ ٪ من الصادرات بفضل الزيادة فى مكون الفائدة وكان الرقم أعلى بالنسبة لنصف الكرة الأرضية. وفى واقع الأمر كان على بعض الدول أن تدفع فائدة أكثر على قروضها القديمة أكثر مما تستطيع تدبيره بالحصول على قروض جديدة ، وكان ذلك موقفا لا يمكن تحمله .

وحدثت أول أزمة رئيسية للديون عام ١٩٨١، (٦٨)عندما عجزت بولندا عن مواجهة إلتزاماتها وطلبت من دائنيها أن يعيدوا جدولة الديون المستحقة ـ وتحويلها إلى ديون طويلة الأجل. وحدثت الأزمة الثانية عام ١٩٨٢، عندما أضطرت المكسيك إلى تقديم طلب مماثل تلتها البرازيل بعد عدة شهور ثم الأرجنتين ودول عديدة أخرى. وأدت مشاكل بولندا إلى قلق عميق فى أوربا لأن البنوك الأوربية أوقفت كل مطالبتها على بولندا . وأدت مشكلات المكسيك والبرازيل إلى قلق عميق فى الولايات المتحدة ، لأن البنوك الأمريكية كانت مشاركة بشكل ضخم، وكانت حقوق البنوك الأمريكية الرئيسية فى كبرى الدول المدينة تبلغ ضعف رأس مال البنك نفسه، وكان يمكن أن تفلس تلك

البنوك لو ألغت حقوقها ، وفى واقع الأمر كان يمكن أن تكون فى مشكلة خطيرة جدا لو أن أيا من دائنيها الكبار تخلى عن التزاماته.

وتفجرت الأزمة المكسيكية فى اغسطس عام ١٩٨٢ (٦٩)، فقد أوقفت المكسيك مدفوعاتها للبنوك عام ١٩٨٣ إنتظاراً لإتفاق على إعادة جدولة تلك المدفوعات ، وبدأت المناقشات مع صندوق النقد الدولى حول السياسات التى يتعين على المكسيك إتباعها لكى تكون مؤهلة لسحب مبالغ كبيرة ، وقد أوقفت تلك الإعلانات كل إقراض جديد للمكسيك، وهددت بتقليل الثقة فى البنوك التى لها حقوق ضخمة عند المكسيك ، وعلى ذلك تحركت الحكومة الأمريكية وبنك التسويات الدولى لتزويد الحكومة المكسيكية بائتمان قصير الأجل .

وفى شهر نوفمبر طلب المدير الإدارى لصندوق النقد الدولى من البنوك تقديم قروض جديدة للمكسيك ، وفى مناسبات عديدة سابقة وضعت معونة صندوق النقد الدولى «خاتم الموافقة على سياسات الدولة ». وبذلك أفرجت عن الإقراض الجديد بواسطة المؤسسات الخاصة ، فى هذه المرة كان صندوق النقد الدولى يطالب البنوك بالعمل معه ، وكانت المفاوضات التالية معقدة لأن مئات البنوك كانت معنية، وكانت المكسيك فى قلب حكومات متغيرة، وفى ديسمبر وافق صندوق النقد الدولى على " خطاب النوايا "الذى حددت فيه البرازيل السياسات التى سوف تتبعها لتقليل التضخم وخفض العجز فى ميزان مدفوعاتها ، وأجاز صندوق النقد الدولى قرضا ضخما على ثلاث سنوات ، وبعد عدة شهور وافقت البنوك على إقراض المكسيك ٥بليون دولار من النقود الجديدة لكى تستطيع تسديد الفائدة المستحقة عليها ، ومد تسديد الدين القديم المستحق عام ١٩٨٢. وفى ذلك الوقت دخلت دول كثيرة أخرى فى مشكلات بما فى ذلك البرازيل والأرجنتين وبعض دول الأوبك مثل نيجيريا وكان عليها أن تمر بعملية مماثلة .

وكان يعتقد (٧٠) على نطاق واسع فى بداية الأمر أن أزمة الدين يمكن أن تنتهى بسرعة، ويمكن أن تنخفض أسعار الفائدة ويمكن أن يفيق الإقتصاد العالمى من الكساد العالمى، ممايزيد صادرات الدائنين ويرفع أسعار تصديرهم. وقد تستطيع مواجهة

التزاماتها دون الإضطرار إلى الإقتراض بدون رضا البنوك، وباتباع السياسات المحليه التى يوافق عليها صندوق النقد الدولى. علاوة على ذلك كان على الدائنين أن يثبتوا إقتصادياتهم ويستعيدوا قيمتهم الائتمانية ويجذبوا الإقراض الاختيارى وكان من المهم بالنسبة للمدينين أن يستفيدوا بالسحب من صندوق النقد الدولى والاقتراض بشكل أكبر من البنوك للتعامل مع الأزمة المؤقتة .

واستطاع معظم المدينين أن يقللوا عجز حسابهم الجارى، ولكن التكاليف المحلية كانت مرتفعة جدا. وقد هبطت معدلات النمومستويات المعيشة بشكل حاد وارتفعت نسبة البطالة. علاوة على ذلك فإن كبار المدينين لم ينجحوا فى جهودهم للتحكم فى التضخم ، ولم تعد حكوماتهم قادرة على الإقتراض من البنوك الأجنبية، وكان عليها أن تغطى عجز الميزانية بطبع النقود. ومرة بعد مرة أضطر صندوق النقد الدولى أن يعلن عن فشل المدينين فى تحقيق الأهداف السياسية فى إتفاقاتهم مع الصندوق ويجب التفاوض على سياسات جديدة ، وفى هذه العملية زاد عدد المدينين لصندوق النقد الدولى ورفض البعض التعامل معه بعد ذلك. وكان ذلك يعنى بدوره أنهم لم يعودوا قادرين على التفاوض مع البنوك التجارية التى أصرت على ضرورة إعتماد سياسات الحكومات من جانب صندوق النقد الدولى قبل أن تعيد جدولة ديونها أو إعطائها ائتمانا إضافيا. ومما زاد الأمور سوءا أن الإقتصاد العالمى كان ينمو ببطء شديد ، ولم تكن أسعار التصدير ترتفع بنفس السرعة التى كانت متوقعة من قبل .

ورغم أن الأحداث كانت تتحدى التنبؤات الإقتصادية التى بنيت عليها إستراتيجية الدين. فإن الدائنين والمدينين على السواء كانوا مترددين فى التخلى عن تلك الاستراتيجية. وبذلت جهود خاصةلساعدة أفقر المدينين ، خاصة فى أفريقيا، وقامت البنوك بتخفيض أسعار الفائدة وطولت فترات الاستحقاق عند عمل إتفاقات جديدة مع المدينين ذوى الدخل المتوسط .

وفى عام ١٩٨٥ أقترح وزير الخزانه الأمريكى جيمس بيكر تحويل الأهتمام فى سياسة المدينين ويجب أن يعملوا متعاونين مع صندوق النقد الدولى لتحقيق الأستقرار الإقتصادى. ولكن يتعين عليهم القيام بإصلاحات هيكلية تستهدف تحقيق الاستقرار مع النمو على المدى البعيد ويتعين على البنوك التجارية أن تدعم تلك الإصلاحات بالانضمام للبنك الدولى فى تقديم مزيد من القروض للمدينين ، ويجب عليها فى واقع

الأمـر أن تتبنى أهدافـا خاصـة لإقـراض الدول ذات المديونيـة الثـقـيلة ولم تكن تلك الأهداف موجودة لدى البنوك وبدأت بعض الدول المدينة تبنى خططا جذرية. وفى عـام ١٩٨٦ حددت بيرو مدفوعات الفائدة بنسبة ١٠ ٪ من دخل التصدير. وفى عـام ١٩٧٨ توقفت البرازيل عن دفع أى فائدة كلية .وكانت ديون كثير من الدول الساعية للنمو تباع بخصم كبير فى الأسواق المفتوحة .

وأدت هذه الخصومات -على أية حال- إلى ظهور إسلوب جديد. فـفى عـام ١٩٨٨ عرضت البرازيل إعادة شراء بعض ديونها بخصم ٣٠ ٪ مقابل سندات طويلة الأجل. وسوف تضمن المكسيك تسديد السندات باستخدام بعض أحتياطيها لشراء سندات من الخزانة الأمريكية وتخفيضها كمساندة للسندات المكسيكية، وكانت مبيعات السندات المكسيكية أصغر مما كان متوقعا، لأن مدفوعات الفائدة لم تكن مضمونة، ولكن الخطة أنتجت تغييرا أساسيا فى إستراتيجية الدين. وفى أواخر ١٩٨٨ وافق صندوق النقد الدولى على إستخدام "أساليب إختيارية قائمة على السوق "لتقليل أصل الدين .وفى مارس ١٩٨٩ حث وزير الخزانة الأمريكى الجديد نيكولاس برادى البنوك التجارية على "التعجيل بتخفيض الديون ونقل المزايا مباشرة للدول المدينة ."وناشد صندوق النقد الدولى والبنك الدولى دعم العملية بإقراض الدول المدينة بعض النقود التى تحتاجها لإعادة شراء الدين نقدا ، وضمان مدفوعات الفائدة على سنداتها المصدرة حديثا .

وتحركت الأحداث بشكل أسرع بعد ذلك، ومنح صندوق النقد الدولى ائتمانات جديدة للمكسيك وكوستاريكا والفلبين لتمويل خطط تقليل الدين ، وبدأت تلك الدول مع دول أخرى التفاوض مع دائنيها. وفى غضون شهور أعلنت المكسيك عن إتفاق قدم لكل بنك ثلاثة اختيارات :

(١) مقايضة الدين المكسيكى بسند جديد طويل الأجل بخصم يبلغ ٣٥ ٪

(٢) التحول من دين قديم يدفع سعر فائدة مقداره ١٠ سنوات إلى سند جديد يدفع ٦,٥ ٪ بدون تخفيض القيمة الأسمية للدين .

(٣) عدم منح تخفيض دين أوتخفيض سعر الفائدة بل تقديم قروض إضافية للمكسيك ويكون تسديد السندات المكسيكية الجديدة مضمونا من جانب الاستثمارات المكسيكية بسندات حكومية أمريكية ، ويمكن تغطية

مدفوعات الفائدة بضمان مدته ١٨ شهرا مدعوما بأموال تودعها المكسيك فى حساب خاص فى صندوق النقد الدولى ، وبعد أن تحدد البنوك إختياراتها.

وأدى ذلك إلى تقليل عبء الدين بحوالى ٢٥ ٪ ولكن كان للإتفاق آثار غير مباشرة هامة كذلك. وبمساعدة المكسيك على إدارة شئونها المالية بشكل أسهل ، وهبطت أسعار الفائدة المكسيكية كما زاد تدفق رأس المال الداخل مما ضاعف إحتياطى المكسيك ثلاث مرات فى العامين القادمين .

وتوصلت عدة دول مدينة أخرى لإتفاقات مماثلة عام ١٩٩٠ وعام ١٩٩١، وجدت أحداث أدت إلي انخفاض ضخم فى أعباء خدمة الدين فيما بين عام ١٩٨٨ و١٩٩١ خاصة بالنسبة لدول نصف الكرة الغربى .

وفي عام ١٩٩٠ [٧١] قامت المكسيك -مثل جميع الأسواق الناهضة- بجذب حجم كبير من رؤوس الأموال. وفي نهاية عام ١٩٩٤ أدت الاحداث السياسية والاقتصادية السائدة آنذاك إلى اندلاع أزمة صرف كان من نتائجها انخفاض البيزو (peso) بنسبة ١٥ ٪ يوم ٢٠ ديسمبر . وأثارتراجع رؤوس الأموال أزمة سيولة ، ولم تستطع الحكومة الوفاء بالمستحقات المرتبطة بخدمة الدين العام قصير الأجل (بنسبة تتراوح بين ٧٠٪ و٨٠٪ لصالح غير المقيمين وغالبا ماتكون بالدولار) . وأدى امتداد الأزمة في يناير ١٩٩٥ إلي أسواق أمريكا اللاتينية وآسيا إلي تدخل المجتمع الدولي بصورة سريعة لم يسبق لها مثيل، وأظهرت الأزمة المكسيكية بعض المخاطر الجديدة التى يجب أن تواجهها المؤسسات الدولية.

المبحث الرابع
سنوات قوة الدولار

إن الزيادة الحادة فى أسعار الفائدة الأمريكية التى كانت مسئولة جزئيا عن أزمة الدين ظهرت أيضا فى سنوات قوة الدولار.لقد ارتفع الدولار [٧٢] بشكل حاد عام ١٩٨٠ واستمر فى الارتفاع حتى عام ١٩٨٥، ولكن السياسة المالية حلت محل السياسة النقدية كسبب رئيسى فى الزيادة .

وخلال حملته الرئاسية عام ١٩٨٠، و عد الرئيس الأمريكى رونالد ريجان بزيادة الإنفاق على الدفاع وتقليل الضرائب والعمل علي توازن الموازنة العامة. وقد أبر بالوعدين الأولين ولكنه لم يف بالوعد الثالث.

وقد شارك بعض مستشاريه بآراء ترى إن تخفيضات الضرائب يمكن أن تحول السلوك الاقتصادى ، وقد تزيد الشركات من استثمارها ، وقد يعمل العمال أكثر ، وقد يرتفع النشاط بسرعة تكفى لتحقيق مزيد من الإيراد الضريبى . وانحاز مستشارون آخرون للآراء التقليدية التى مؤداها: أن احتمال العجز الموازنى الضخم يمكن أن يضطر الكونجرس لتخفيض الإنفاق غير الدفاعى وبذلك يحقق أحد أهدافها بعيدة المدى، مما يقلل حجم الحكومة ولكن كلا الطرفين كان مخطئا. فقد نما الاقتصاد بقوة ولكن ليس بقوة لموازنة التخفيضات الضريبية الضخمة (ويمكن تفسير نموه بالاقتصاد التقليدى - أعمال المضاعف القومى) وقد خفض الكونجرس الإنفاق غير الدفاعى ولكن لم يتمكن من خفضه بشكل يكفى لموازنة الميزانية ، وزاد عجز الميزانية من ١٦ بليون دولار عام ١٩٧٩ ، وهى أخر سنة لإدارة الرئيس كارتر إلى ٢٠١ بليون دولار عام ١٩٨٦ .

وعندما أقترضت الحكومة الأمريكية لتغطية عجزها فإنها وضعت ضغطا صاعدا على أسعار الفائدة المحلية مما جذب التدفقات الضخمة لرأس المال الداخل. وقد أدت الزيادة الناتجة في الطلب علي الدولار إلى زيادة سعر الدولار وآثار تحويل الإنفاق لهذه الزيادة ، متحدة مع زيادة الوارادات الناجمة عن زيادة سرعة النمو الإقتصادى ، دفعت الحساب الجارى إلى العجز .

ولم يبدأ التدهور بمجرد أن بدأ الدولار فى التناقص عام ١٩٨٥ ، وعلى ذلك فإن قوى السوق كان عليها أن تضبط حجم تدفق رأس المال الداخلى الفعلى لمواكبة ميزان الحساب الجارى الذى يتحرك ببطء ، فأى القوى كانت تعمل .؟

إن تحركات رأس المال(٧٣) محكومة بتفاضل الفائدة الظاهر الذى يسمح لتأثير التوقعات بالأضافة إلى الفرق بين أسعار الفائدة الوطنية ، وهكذا يمكن تحديد تدفق رأسمال داخلى ضخم لموازنة حساب المدفوعات بتوقع إنخفاض الدولار. وسوف يقلل تفاضل الفائدة الظاهر ولتأكيد ذلك التوقع يجب أن يزداد الدولار بشكل حاد فى المدى القريب ، بأكثر مما يتوقع من الزيادة على المدى البعيد ، لإنشاء الإعتقاد بأنه سوف يبدأ فى التناقص.

ورحبت إدارة الرئيس ريجان بالدولار القوى فى البداية كدليل على الثقة فى سياسات الولايات المتحدة وبمرور الوقت تحول الحساب الجارى إلى العجز وبلغ متوسط العجز ٨٨ بليون دولار من عام١٩٨٣ إلى عام ١٩٨٥، وارتفع إلى حوالى ١٤٦ بليون دولار من عام ١٩٨٦ إلى عام ١٩٨٨، وهو رقم يزيد أكثر من النصف من القيمة الكلية للصادرات السلعية الأمريكية ، وتعرضت قطاعات ضخمة من الأقتصاد الأمريكى لمنافسه أجنبيه غير مسبوقة فى الداخل والخارج مع النتيجة المعتادة لذلك. وتطلبت الصناعة والعمالة سياسة تجارية عدوانية - حمائية أكثر من منافسة الواردات والتعويض عن الممارسات غير العادية التى تتبعها الدول الأخرى وبدأت واشنطون تنظر للدولار القوى كعبء .

إدارة التعويم

فى أوائل الثمانينات(٧٤) كانت الحكومات والبنوك المركزية متأثرة بشدة بالتفسير النقدى لسلوك سعر الصرف وكانت أسعار الصرف تتحدد بالسياسات النقدية والتطلعات المتعلقة بالسياسات المالية المستقبلية ، ولم يكن للتدخل أى أثر دائم سوى أثره على المعروض النقدى. وفى عام ١٩٨٥ بدأت نفس الدول إدارة أسعار النقد بشكل مكثف. وقد سعت أولا لخفض سعر الدولار ثم دعمه ، ومن الصعب تقدير نجاحهم لأن الدولار بدأ يتناقص قبل أن يحاولوا تقليله وبدأ يتناقص بعد أن حاولوا دعمه .

وقد تم تنظيم محاولة خفض الدولار بواسطة الولايات المتحدة ، وشأن الجهد السابق فى عام ١٩٧١ فقد كانت تعنى جزئيا إضعاف الضغوط الوقائية. وفى سبتمبر ١٩٨٥ [٧٥]، اصدر وزراء مجموعة الخمسة (فرنسا ، ألمانيا ، اليابان ، المملكة المتحدة ، الولايات المتحدة) قرارا يعرف باتفاق بلازا ، (أسم فندق فى نيويورك اجتمعوا فيه) ، وقالوا إن أسواق النقد الأجنبى لم تعكس بشكل كامل التحولات الحديثة فى الساسيات الأقتصادية والأهداف السياسية ، بما فى ذلك إلتزام الولايات المتحدة بتقليل عجزها الميزانى ، وفى ضوء تلك التحولات كما قالوا فإن بعض الزيادة المنظمة للعملات الأساسية غير الدولارية مقابل الدولار تكون مرغوبة. ثم جاءت الحملة الأساسية "إنهم على أهبة الاستعداد للتعاون بشكل أوثق على تشجيع ذلك عندما يكون عمل ذلك مفيدا "ولجعل مقصدهم واضح تماما بدأوا التدخل فى الحال يبيعون الدولار بالمارك والين .

وواصل الدولار انخفاضه فى عام ١٩٨٦ ، وبدأت الحكومات نفسها تختلف فيما بينها حول الأساسيات. وكان ارتفاع الين يعترض الأرباح والأنتاج فى اليابان ، وأرادت طوكيو تثبيت أسعار الصرف، ولكن النقص المقابل فى الدولار لم يوقف نقص الحساب الجارى اليابانى ، حيث كانت واشنطون تريد أن يهبط الدولار أكثر. وفى أكتوبر عام ١٩٨٦ وافقت الحكومتان على تثبيت سعر الين بالنسبة للدولار فى الوقت الراهن وفى[٧٦] ٢٢فبراير عام ١٩٨٧ ، اجتمعت مجموعة الخمسة فى باريس لإصدار قرار أخر معروف باتفاقية اللوفر. وليس معروفا من الذى حطم إتفاق اللوفر بعد ثمانية شهور ، فقد كان الكل يبحث عن شخص يلقى عليه اللوم بسبب الهبوط الحاد فى أسواق الأسهم والهبوط الآخر فى قيمة الدولار .

ويقول البعض [٧٧]أن اتفاقية اللوفر كانت غامضة جدا ، ووافقت الحكومات فى المبدأ على إجراءات غير محدودة للحفاظ على أسعار الصرف فى نطاق غير محدود لوقت غير محدود ، ويقول آخرون أن الإتفاق كان أحكم ، وينطوى على التزام ثابت لتثبيت أسعار الصرف داخل اشرطة ضعيفة ، وهذا التفسير أصبح مألوفابشكل متزايد

بسبب السلوك التالى للجماعات والأسواق .

وكانت أسعار الصرف ثابتة لعدة شهور عقب إتفاق اللوفر ، رغم التحذيرات المتكررة من جانب كثير من رجال الاقتصاد من أن الدولار لم ينخفض بالشكل الكافى لتصحيح عجز الحساب الجارى الأمريكى ، وكانت مشتروات الدولار الرسمية أكثر من أى وقت اخر منذ انهيار نظام بريتون وودز . علاوة على ذلك كانت البنوك المركزية تعمل مع بعضها لجعل أسعار الفائدة الأمريكية أعلى من الأسعار الألمانية واليابانية .

وبدأت تلك الترتيبات تتحلل فى خريف ١٩٨٧ ، فلم يكن عجز الحساب الجارى الامريكى يقل ، وكانت توقعات التضخم تزداد من جديد وبدأت الأسواق تعتقد أن البنوك المركزية كان عليها أن ترفع أسعار الفائدة ، علاوة على ذلك بدت أسواق الأسهم تخمد بعد الأرتفاع الحاد فى النصف الأول من العام ، ووصلت الأمور منتهاها فى منتصف أكتوبر عندما انتقدت زيادة صغيرة فى سعر فائدة ألمانى أساسى من جانب واشنطون كانتهاك لاتفاقية اللوفر ، وهبطت الأسعار فى وول ستريت فى نهاية الأسبوع، وكان التشاؤم شديدا ، وعندما استؤنفت المتاجرة يوم الأثنين التالى إهتزت أسعار الأسهم فى كل انحاء العالم ، والتهمت كل أرباح العالم كله .

واستجابت البنوك المركزية بشجاعة لانهيار سوق الأسهم بتخفيض أسعار الفائدة وبتوفير الائتمان لمنع المزيد من هبوط الأسعار ، ولكن الدولار بدأ يتناقص مرة أخرى ، رغم التدخل الرسمى ، حيث استمرت الحكومات فى الشجار علنا . وكان الانخفاض الكبير فى قيمة الدولار بعد إتفاق بلازا متوقعا أن يؤدى إلى تقليل الحساب الجارى للولايات المتحدة والفوائض المقابلة لألمانيا ، ولكن ذلك لم يحدث . وفى واقع الأمر كان خلل التوازن لايزال يزداد ومن ثم رفضت ألمانيا واليابان الوعد بمزيد من الدعم للدولار إلا إذا تصرفت الولايات المتحدة بسرعة لتقليل العجز الأمريكى فى الموازنة وقد قاومت واشنطون هذا الضغط فى بادىء الأمر وخافت أن يؤدى إنهيار سوق النقد بذاته إلى الكساد فى الولايات المتحدة وأن السياسة المالية الأكثر إحكاما يمكن أن تزيد الأمور سوءا. وفى نهاية العام وافق الكونجرس والبيت الأبيض على تخفيضات متواضعة فى الميزانية ، وانتهى انخفاض قيمة الدولار بشكل حاد فى أوائل عام ١٩٨٨ .

وقد تدخلت البنوك المركزية بقوة لرفع قيمة الدولار وفرض عقوبات ضخمة على تجار النقد الأجنبى ـ الذين باعوا الدولارات مباشرة واضطروا لشرائها حالا لمواجهة

التزاماتهم ، علاوة على ذلك فإن الميزان التجارى الأمريكى بدأ يستجيب للانخفاض السابق ، وبدأ عجز الحساب الجارى يتناقص.

المبحث الخامس
الأزمة البترولية الثالثة (١٩٩٠)

ترتب علي الغزو العراقي لدولة الكويت فى أغسطس عام ١٩٩٠ آثار خطيرة ومتعددة ، ومنها آثاره علي أسعار البترول. فقد حدث بالفعل أن ارتفعت أسعار البترول ولكنه كان ارتفاعا لفترة قصيرة (٧٨) ، فقد ارتفع سعر البرميل من ١٥ دولارا إلي ٣٠ دولارا ولكن كان ذلك من يوليو حتى سبتمبر من عام ١٩٩٠. ولكن مع بداية عام١٩٩١ عادت الأسعار إلي ماكانت عليه قبل غزو الكويت.

وعلي ذلك فان هذه الأزمة البترولية كان يميزها خاصيتان جوهريتان هما(٧٩):

أ- ان الاقتصاديات عموما استطاعت أن تقلل من الاعتماد على البترول، ففى فرنسا- على سبيل المثال - أمكن الاعتماد فقط على ٤٠٪ من البترول الذى كان يعتمد عليه في عام ١٩٧٣.

ب- ومن ناحية الركود التضخمى (stagflation) فان الثابت ان أزمة البترول الأخيرة لم تكن هى السبب في الركود التضخمى الذى وجد ، أمريكا في ذلك الوقت.

ويمكن القول - أمام ماسبق- بأن ماحدث في عام ١٩٩٠ (الغزو العراقى للكويت) لايمكن اعتباره ثورة بترولية كالتى حدثت عام ١٩٧٣ ، وذلك بسبب محدودية الأثار التى ترتبت على ذلك والتى اندمجت مع بقية الآثار السياسية والاقتصادية لعام ١٩٩٠ . فبمقارنة أزمة عام ١٩٩٠ بأزمة عام ١٩٧٣ يلاحظ أن أزمة ١٩٧٣ أدت إلي حدوث أزمة نقدية مكبوتة استمرت من عام ١٩٧١ حتى عام ١٩٧٣ ، لقد تسببت هذه الأزمة فى اضطراب وتوقف كثير من حركات النمو فى كثير

من الدول بصورة لم تحدث لها منذ الحرب العالمية الثانية.

وأمام ماسبق ، ونظرا لتقليل اعتماد الدول الصناعية الكبيرة علي البترول ، فلم يكن للضربات الأمريكية للعراق والتى بدأت منذ نهاية عام ١٩٩٨ أى أثر على أسعار البترول. فقد كان لذلك آثار محدودة للغاية على أسعار البترول ، لأن الدول الصناعية الكبيرة قد استعدت بصورة كافية لمواجهة مثل هذه المواقف. بل تجدر الاشارة إلي ان ماحدث هذه المرة كان عكس المتوقع تماما ، لدرجة قيل معها أن سعر البترول قد أصبح أقل من سعر الماء في دول الخليج العربى المنتجة للبترول.

الباب الرابع

خيارات لإصلاح النظام النقدى الدولى

ترتب على عدم الاستقرار الذى حدث في النظام النقدى الدولى لاسيما في الثمانينات أن ظهرت محاولات عديدة وخيارات كثيرة لإصلاح النظام النقدى الدولي. وتعددت محاولات الإصلاح التى قدمت سواء ماتعلق منها باصلاح السيولة الدولية أو إنشاء محور ثابت لاصدار العملة للحصول على استقرار للقوة الشرائية لوحدة الحساب الدولية وغيرها من المحاولات.

ونوضح فيما يلى أهم محاولات الاصلاح التى قدمت في هذا المجال ومن أهمها(١٢٧):

١- إنشاء محور التثبيت:

ويتمثل ذلك سواء فى العودة إلي قاعدة الذهب أ وإنشاء قاعدة مركبة،ويستند أنصار العودة إلي الذهب علي حجج تقليدية توجد منذ أكثر من قرن : وتتمثل فى الاعتبار النفسى وقوة الآلية الذاتية للتسوية. وفي الواقع ،يتعرض أى نظام لمشكلات عديدة. فتخضع الاقتصاديات الوطنية إلي القفزات الفجائية لسوق الذهب، أو قد يظهر ركود دائم بسبب عدم كفاية انتاج الذهب في العالم. وبذلك يوثر هذا التذبذب على تنظيم الاقتصاديات حيث تتسم بعدم المرونة وتصبح التسويات أمراً شاقا . لذلك لايرجح العودة إلي الذهب إلي حد ما.

- إنشاء قاعدة مركبة تقوم علي المواد الأولية وتهدف إلي أمرين:
- تثبيت قيمة وحدة الحساب الدولية
- استقرار أسواق المواد الأولية ومساعدة تنمية الدول المنتجة.

وفي منتصف الستينات ، نبه هارت كالدور Tnibergen بضرورة التوقف عند مجموعة ملاحظات حول هذا الموضوع حيث يصطدم أى نظام بعدة عواقب وبصفة خاصة:

- تعريف الأرقام القياسية للمواد الأولية (مثلا سواء تم استبعاد أو ضمن الذهب ، تكون تقلبات الأرقام القياسية مختلفة).

- عدم تعبير الأرقام القياسية للمواد الأولية عن تحركات الأرقام القياسية العامة للأسعار. ففى حين ارتفعت الأرقام القياسية لهارت بنسبة١٧٧٪ بين عام ١١٩٤٧و١٩٨٦ والخاصة بالمنتجات الصناعية زادت إلي نسبة ٢٩١٪ والخاصة بالخدمات إلي نسبة ٦٨٤٪ خلال نفس الفترة.

- صعوبة التمييز في تقلبات الأرقام القياسية بين الحصة الواجبة لأسواق المنتجات الأولية وتلك الخاصة بتعديلات سعر الصرف ، وتحد هذه المشكلة التى تم تحليلها من إمكانيات استخدام الأرقام القياسية بغرض تثبيت سعر الصرف عندما يستدعى الأمر ذلك.

ويقابل حاليا محور التثبيت للنظام النقدى الدولى عواقب كثيرة للقيام باصلاح واقعى.

٢- إصلاح السيولة الدولية

ويتعلق الأمر هنا باستبعاد الاستخدام الدولي للنقد الوطنى (العملات) لتسوية عدم توازن المستحقات الدولية لصالح وحدة حساب دولية.

وقد شاركت خطة كينز ومعها العديد من الاقتراحات في تحقيق ذلك . وقد وجد هذا الاقتراح أساسه في الضروريات الثلاث لأى نظام نقدى دولى وذلك تبعا لكينز وهى:

- معدل نقدى دولى توافق عليه الدول بالاجماع.
- طريقة موحدة لتحديد التكافؤ بين العملات الوطنية بعضها البعض.
- عملة دولية تلبى قيمتها فقط احتياجات التجارة الدولية.

وهكذا نرجع بهذه الاحتياجات إلي الأسس نفسها للتنظيم النقدى الدولى وركيزته الثنائية : تغذية السيولة والتسوية، ورغم وجود اختلافات كبيرة بين علماء الاقتصاد فقد تم استخلاص بعض المبادئ الأساسية من هذا الاتجاه يمكن العمل بها.

ان العلاقة بين السيولة الدولية واختلال التوازن الخارجي تعمل علي تحديد القواعد الدقيقة للتسوية. وتتعلق هذه القواعد بالدول التى لديها فائض أو تلك التى تعانى من عجز، ويحد هذا التماثل من تفاقم الركود والتضخم. ويعتمد اصدار السيولة الدولية على الأرصدة التى تستخدم في العمليات الجارية. انها تقوم على نظام الخصوم والأصول التى يجريها أى بنك تقليدى ، وعندئذ نستنتج ايجابية مركزية اصدار السيولة الدولية ، حيث أن النتيجة الطبيعية تكون ادخال جزء من العالمية . وقد ينتج مبدأ آخر من هذا الاتجاه وهو عدم استقرار التداول الدولى للنقد الوطنى. وفي الواقع ، قد يؤدى هذا التداول إلي عدم استقلال السياسات الاقتصادية وبالنسبة للبعض إلي افساد الشكل النقدى طالما أنه يعتبر موضوع تجارة مثل أية بضاعة (فى سوق الصرف).

وتصطدم هذه الاقتراحات السابقة، ورغم أنها مناسبة بالنسبة لتشخيص اختلال النظام الحالي ، بالموضوع الذى يثير القلق وهو ضرورة تحويل السيادة بانشاء بنك عالمى يصدر عملة عالمية.

٣- اصلاح النظام النقدى الدولي وفقا لاقتراح ويليامسون (Williamson)(المنطقة المستهدفة)

قام ويليامسون بالاشتراك مع آخرين بنشر اقتراح مؤداه [١٢٨] أن معدل الصرف بين العملات العالمية الرئيسية يجب أن يتم في حدود نظام منطقة مستهدفة ، وقد اقترح ويليامسون لكل عملة من العملات الرئيسية طريقة لحساب معدل الصرف الفعلى الأساسى وأسماه -FEEER- وبشكل عام فإن FEEER هو معدل صرف حقيقى يتوافق مع حالة الحساب الحالية، ويمكن تعديل FEEER الحسابية بشكل دورى مع تغير العوامل الاقتصادية الأساسية ، علي سبيل المثال - معدلات التضخم النسبية- لذا يجب عدم الخلط بينها وبين المعدل الرئيسى الثابت. وعلى هذا يمكن السماح لسعر الصرف لدولة ما بأن يتذبذب في حدود نظام ذى حافة مرنة» ١٠ لكل سنت فى كل جانب من جانبى FEEER، وفكرة الحافة المرنة هى أن السلطات لاتلتزم بالضرورة بشراء أو بيع العملة إذا وصلت للحد الأعلى أو الأدنى من تلك الحافة المرنة، وهذا -كما يقال- سوف يمنع خلق رهان من اتجاه واحد لمن يصرون علي بيع عملة ضعيفة عند

وصولها للحد الأدنى من الحافة المرنة على أساس أن السلطات ستكون مجبرة على شراء العملة بالمعدل العالى الذى سيسود بمجرد أن تخرج العملة من حافتها المرنة.

وطبقا لجون ويليامسون فان اقتراح المنطقة المستهدفة لم يكن ليساعد منع التقييم الحقيقى للدولار خلال ١٩٨٠ -١٩٨٥ لأن الولايات المتحدة ماكانت ستتبع تلك السياسة المالية التوسعية فى تلك الفترة . وقد تعرضت الطريقة التى استخدمت فى حساب FEEER الحواف المرنة للانتقاد لأن تعديل FEEER سوف يخفق فى تحديد التذبذبات الرئيسية لمعدل الصرف.

٤-التثبيت النقدى الدولى تبعا لـ R.I.Mckinnon(١٢٩)

اقترح الاستاذ R.I.Mckinnon عام (١٩٨٤) فكرة تنظيم السياسات النقدية . ففى إطار نماذج استبدال العملات وامكانية تحويل النقد، تعتبرالمشكلة هى تثبيت اجمالي النقد العالمى. وفي الواقع ، يؤدى اعادة تقييم الأوراق المالية بالنسبة للدولار إلي تعديل إجمالي كبير فى النقد العالمى. وينتج هذا التعديل من تأثير خروج ودخول رؤوس الأموال علي اجمالي النقد. وتشدد السياسات النقدية من آثارها بالبحث عن مراقبة نسب الصرف تجاه الدولار. ويدور التنظيم المتفق عليه للنقد الألمانى والأمريكى واليابانى علي النحو التالي: يجب أن تكون تطورات النقد الوطنى مثل نمو النقد العالمى ضمانا لاستقرار أسعار الأموال القابلة للتصدير، إذن نحصل على استقرارعالمى ابتداء من السياسات الوطنية التى تم تعديلها.

ويتم احتساب نسب الصرف المعتدلة تبعا لنظرية تعادل القوى الشرائية. وفي حالة تجاوز التقدير، يجب علي الاقتصاد المقصود الاسراع في النمو النقدى والعمل علي ذلك في حالة تمام التقدير بأقل من الحقيقة. وتؤدى هذه القاعدة إلى قبول تنازلات للأهداف النقدية الداخلية والتسوية بطريقة أفضل حتى لايحدث اضطراب كبير فى اجمالى النقد العالمى.وهناك عقبات أمام هذا الاقتراح .فمن جهة ،يؤدى قصور تعادل القوى الشرائية إلي حساسية سلوك السياسات النقدية القائمة عليها. ومن جهة أخرى،يؤدى التخلى عن جزء من السيادة النقدية إلي جعل التظيم أمرا غير واقعى.

٥-اقتراح توبين (Tobin) (ضريبة فرق العملة):

يرى جيمس توبين (١٩٧٨)[١٣٠] أن كثيرا من حركات سعر الصرف غير المستقرة التى شهدت فى ظل التعويم كان سببها التدفقات النقدية قصيرة الأمد وغير المستقرة ،ويقول أن أسواق رأس المال العالمية الكبيرة لاتترك إلا مساحة صغيرة جدا للسلطات القومية حتى يمكنها متابعة السياسات النقدية المستقلة الاقتصادية الوطنية. والحكومات القومية غير قادرة بدون صعوبات حقيقية وبدون تضحيات كبيرة بأهداف السياسة الاقتصادية الوطنية فيما يتعلق بالتوظيف والناتج والتضخم ، وبصورة خاصة فإن حركة رؤوس الأموال تحد من الاختلافات بين معدلات الفائدة الوطنية، وهذا مايحد بدرجة كبيرة من قدرة البنوك المركزية والحكومات من متابعة السياسات المالية والنقدية والملائمة لاقتصادياتها الوطنية.

وبصورة خاصة فان زيادة معدل الفائدة المحلى يمكن أن يسبب تقييما حقيقيا حادا .بينما يمكن أن يؤدى تقليل معدلات الفائدة إلى الانخفاض المالى الحقيقى الحاد ،ولتقليل هذه الآثار ، أوضح توبين أنه يجب فرض ضريبة علي جميع صفقات صرف العملات الخارجية« حتى نلقى ببعض الرمال علي عجلات أسواق المال العالمية شديدة الكفاءة » ،وهذه الضريبة ستقلل من حافز تعويم المال فجأة استجابة للتغيرات البسيطة في معدل الفائدة ، ويقول كذلك أن الضريبة الصغيرة مثل:؛لكل سنت ستصيب الحكرمات المالية قصيرة الأجل بصفة خاصة ولكنها لن تتدخل بشكل كبير مع حركات الأجل الطويل. وهذا ماسوف يعيد بعضا من الذاتية للسلطات المالية المحلية.

ويعترف توبين « انه حتى يكون ذلك فعالا ونتجنب التهرب الضريبى فيجب تطبيقها علي جميع صفقات صرف العملات الأجنبية،وليس فقط صفقات رأس المال، ويقر بأنه سوف يكون هناك تأثيركابح للتجارة العالمية ،ولكنه يقول ان تقليل حركات معدلات الصرف والدرجة الكبيرة من الاستقلالية المالية الوطنية جدير بالملاحظة .

هذا ويختلف اقتراح روبين كثيرا عن ويليامسون وماكينون حيث أنه يتحرك اعتقادا بأن نظام معدل الصرف ليس هو المشكلة الكبرى، بل انه يتتبع المشكلة التى تواجه حركات رأس المال الكبرى، وهو يظهر شكوكا كبيرة في المضاربة فى سوق صرف

العملات، ويقول انه علي عكس المضاربة فى الأسواق المفيدة مثل العملات النادرة فإن المضاربة في أسواق العملات الأجنبية لها آثار ضارة جدا.

وبالرغم مما فى اقتراح توبين من قوة إلا أنه قد تعرض لكثير من النقد ،فقيل أنه ليس جميع حركات رأس المال قصيرة الأجل غير مرغوبة ، وأن الضريبة تمنع بالفعل بعض الحركات المستقرة، مثلا فإن الضريبة تقلل من عمق وعرض الأسواق في حدود تأثيرها وفعاليتها ، وهذا التقليل من السيولة يجعل الأسواق أكثر تذبذبا وليست أقل تذبذبا ،لذلك يقول البعض أيضا أنه حتى تكون الضريبة فعالة فانه يجب تحديدها عند مستوى يكون له تأثيركبير فى كبح التجارة العالمية. وهناك مشكلة أخرى أنه بالنسبة للأسواق المالية الحديثة فانه المحتمل اليوم امكانية الهروب من الضريبة بسهولة حيث أن الابتكار المالى سيؤدى إلي تكرار حالات المضاربة من خلال الأدوات التى لم تتأثر بالضريبة، وبالنسبة للدرجة الكبيرة من الاستقلالية المالية الوطنية التى قد توفرها تلك السياسة ، فليس من الواضح انه سيتم استخدامه بالحكمة المطلوبة ، بل يقال ان تهديد حركات سعر الصرف المفاجئة هى التى تفرض درجة ما من النظام علي سلوك السلطات الوطنية الخاصة بالسياسات الاقتصادية ، وأخيرا ، وفي محاولة لتجنب الضريبة يمكن أن يكون هناك استخدام كبير لتجارة المقايضة التي هى غيركافية بشكل كبير كما هو معروف عنها .

وبالاضافة إلي الاقتراحات السابقة التى قدمت في اطار اصلاح النظام النقدى الدولي هناك اقتراحات أخرى من أهمها:(١٣١)

إنشاء عملة عالمية مشتركة

إن غاية ماتصل إليه أسعار الصرف الثابتة هو نظام بلا تقلبات إطلاقا فى أسعار الصرف تكون الأسعار الثابتة سارية المفعول علي الدوام. وعندها ستكون هناك عملة موحدة لجميع الدول في النظام .ويتواجد هذا النظام بالطبع داخل كل دولة ، فالعملة المتداولة فى أسوان هى نفس العملة المتداولة فى القاهرة والجيزة .وللعملة الموحدة ميزات وهى : عدم الحاجة إلي تحويل العملة وغياب الغموض في أسعار الصرف

المستقبلي للتجارة بين المناطق. المختلفة. أما سيئات النظام الأساسية فهى أن علي جميع المناطق التضحية باستقلالها المالى والنقدى لسلطة مركزية . ويتطلب النظام درجة عالية من التكامل الاقتصادى والسياسى بين المناطق. وهناك محاولات لإيجاد عملة موحدة بين دول معينة والمثال البارز والمعاصر علي ذلك هو مافعلته دول المجموعة الاقتصادية الأوربية بانشاء اليورو .

قاعدة الصرف بالذهب

من البدائل المتاحة للمجموعة النقدية الدولية هو تبنى قاعدة الصرف بالذهب علي غرار نظام بريتون وودز . ومن المحتمل تجنب بعض المشاكل التى واجهت بالفعل عمل نظام بريتون وودز وذلك بتصميم طرق تضمن عملية تخفيض قيمة العملة أو رفعها بطريقة أسرع وتوفير فرص تعديل قيمة الذهب مقابل العملة الرئيسية .ولم يتم إلي الآن إيجاد طرق مقبولة تضمن تعديل العملة بشكل ملائم يخلق مضاريات قوية عند اقتراب نقطة التعديل.أضف إلي ذلك ،ستبقى مشكلة ضمان ايجاد مستوى كاف من الاحتياطيات الدولية بدون حل.

معيار العملة الرئيسية :

من الخيارات المتاحة أمام المجموعة الدولية هو معيار الدولار أو معيار عملة رئيسية أخرى. وستكون هذه الترتيبة مماثلة لنظام بريتون وودز في الأيام الأخيرة عندما تقلص دور الذهب في التسويات الدولية بشكل كبير. ونظرا لأن علي العملة الرئيسية أن توفر معظم النمو في الاحتياطيات فسوف تشبه المشاكل في هذا النظام إلى حد كبير مشاكل قاعدة الصرف بالذهب.

سلطة نقدية دولية:

ويتمثل هذا الاقتراح فى خلق سلطة نقدية فوق - قومية supranational (مثل صيغة موسعة من صندوق النقد الدولى) تعمل كبنك مركزى عالمى. وفي ظل هذا البديل تربط قيمة العملات منفردة بحقوق السحب الخاصة SDR بها. وتضع الدول المنفردة في النظام جزءا كبيرا من عملاتها الأجنبية الاحتياطية كودائع في صندوق النقد. ويقوم الصندوق بدور المقاصة للتسويات الدولية بين البنوك المركزية تماما كما يعمل البنك المركزى بدور المقاصة للمدفوعات بين البنوك التجارية داخل أية دولة.

أسعار الصرف الرسمية المنزلقة:

يعرف البديل الذى يوفر درجة أعلي من التلقائية لتغيير أسعار الصرف الرسمي « بأسعار الصرف الرسمية المنزلقة» أو« أسعار الصرف الزاحفة» .Crawling peg . وهنا تتحدد أسعار الصرف الثابتة. ويقام حزام حول ذلك السعر بإمكان أسعار الصرف التقلب بداخله بحرية كما هو الحال فى أسعار الصرف الرسمية القابلة للتعديل.

أسعار الصرف المدارة التعويم:

إذا رغبت المجموعة للدولية في اختيار بديل يقع بالقرب من أسعار الصرف المرنة أمكنها اختيار نظام أسعار الصرف المدارة التعويم . ويسود هذا النظام حاليا بين الدول الرئيسية. وقد حاول صندوق النقد تقديم قواعد للتحكم في الطريقة التى تدير بها الحكومات عملتها ، ولكن الدول في الواقع حرة فى التدخل كما تشاء في سوق العملات الأجنبية.

وفي الختام يثور تساؤل هام يدور حول اختيار نقد دولى بديل هو: هل سيكون اختيار البديل بالإجماع أم سيفرض بطريقة موحدة علي جميع الدول في النظام أم سيترك لكل دولة اختيار سياسة الصرف التى ترغب اتباعها ؟

من الواضح أنه لن يكون لجميع الدول في النظام حرية الاختيار .فإذا اختارت جميع الدول الأخرى تثبيت قيمة عملتها بالدولار الأمريكى فلن يكون بمقدور الولايات المتحدة تغيير أسعار الصرف مقابل العملات الأخرى. ومع هذا من الأفضل أن تكون الدول حرة بقدر الإمكان في اختيار سياسة سعر الصرف التي تلائمها. ولاتوثر ضغوط الاقتصاد الدولي علي جميع الدول بنفس الطريقة،وتختلف الهياكل الدولية والمشكلات التى تواجه مختلف الدول إلي حد كبير.فإذا كانت كل دولة حرة في اختيار ترتيبات سعر الصرف التي تلائم أوضاعها، فإن من المحتمل جدا أن تنجذب الدول نحو مناطق العملة المثلى وستجد كتل محددة أن من مصلحتها استقرارأسعار الصرف كما حاولت المجموعة لاقتصادية الأوربية القيام به. وستجد العديد من الدول الصغيرة أن من مصلحتها تثبيت عملتها إلي عملة دولة كبيرة ذات علاقات تجارية قوية بها، ويثبت عدد من دول الكاريبى بالطبع قيمة عملته إلي الدولار.وستفضل دول أخرى أو كتلة من الدول أن تكون عملاتها مدارة التعويم. ونرى هذا النمط الآن في تعويم الين اليابانى والدولار الكندى وكذلك التعويم المشترك لعملات المجموعة الاقتصادية الأوربية مقابل

الدولار الأمريكي.

أما من ناحية مستقبل نظام النقد الدولى فإنه يبدو من الممكن سيادة نظام التعويم المدار لوقت طويل في المستقبل. وتسمح هذه الترتيبات لحركات أسعار الصرف بالتنفيس عن ضغط سوق العملات في الدول التى تتمتع بتكلفة تعديل لسعر الصرف منخفضة نسبيا بدون فرض إنحرافات لسعر الصرف علي الدول التى تعانى من تكلفة عالية نسبيا لتعديل سعر الصرف. ويزود النظام الحالى أيضا الدول بمدى لتغيير سياسات سعر الصرف وبسرعة استجابة لتغير الأوضاع الاقتصادية. وأخيرا ، ولربما كان أكثرها أهمية، فان الخبرة قد بينت أن بإمكان أسعار الصرف المدارة التعويم الصمود أمام الضغوط الهائلة الصدمات التى أصابت نظام النقد الدولي خلال السبعينات والثمانينات من هذا القرن.

المراجع

أولا: المراجع العربية والمترجمة

-د. أحمد جامع: النظرية الاقتصادية - الجزء الثاني - التحليل الاقتصادى الكلي، دارالثقافة الجامعية، ١٩٩٨.

- العلاقات الاقتصادية الدولية، دارالنهضة العربية، ١٩٧٩.

- استخدام الفائض البترولى العربى من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية العربية... أحلام أكثر من حقائق، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، العدد الأول ، يناير ١٩٧٥.

د. حسين عمر : المنظمات الدولية ، دار الفكر العربى، ١٩٩٣.

دنيزت(جان) : الدولار ، تاريخ النظام النقدى الدولي، ترجمة د. هشام متولى، دارطلاس للدراسات والترجمة والنشر، دمشق،١٩٨٩.

عبد الفتاح الجبالى: النظام النقدى الدولى، النشأة والانهيار ، مركز الدراسات العربى الأوربى- باريس، ١٩٩٤.

د. عشماوى على عشماوى: برامج التكليف التى يدعمها صندوق النقد الدولى، مصر المعاصرة، العددان ٤١٥ . ٤١٦ . ١٩٨٩.

كارسون (روبرت ب.) :ماذا يعرف الاقتصاديون عن التسعينات ومابعدها، ترجمة د.دانيال رزق، الدار الدولية للنشر والتوزيع، ١٩٩٤.

ليريتو (مارى فرانس) : الصندوق النقدى الدولى وبلدان العالم الثالث، ترجمة د.هشام متولى، دارطلاس للدراسات والترجمة والنشر، دمشق ، ١٩٩٣.

. ماكينون (رونالد) : النهج الأمثل لتحرير الاقتصاد، ترجمة د. صليب بطرس وسعاد الطنبولي، الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العالمية ، ١٩٩٦.

مانسفيلد (ادوين)، بيهرافيش (ناريمان) : علم الاقتصاد، مركز الكتب الأردنى، ١٩٨٨.

د.محمد دويدار: - الاقتصاد الرأسمالى الدولى فى أزمته، منشأة المعارف بالاسكندرية،١٩٨١.

- محاضرات في الاقتصاد الدولي، دار الأندلس للنشر والتوزيع ١٩٩٤، ١٩٩٥-١٩٩٥.

- صندوق النقد الدولى والاقتصاد المصرى- من بيده مفتاح الآخر، مجلة مصر المعاصرة، العددان ٤١١ , ٤١٢ , ١٩٨٨.

هدسون(جون) ،هرندر(مارك): العلاقات الاقتصادية الدولية، ترجمة د. طه عبد الفتاح منصور، د.محمد عبد الصبور. دار المريخ - السعودية، ١٩٨٧.

د. هشام البساط: موارد التمويل المتاحة للدول العربية، معهد البحوث والدراسات العربية، ١٩٧٥.

د. هشام متولى: النظام النقدى الدولى وحقوق السحب الخاصة، مصر المعاصرة العدد ٣٣٩، ١٩٧٠.

المراجع الأجنبية

-**Allegret (J.P):** Economie monétaire internationale, Hachette, 1997.

-Back (George Leland): Economics, New Jersey, 1960.

-**Begg (David), Fischer (Stanley), Dornbusch (Rudiger) , Bernier (Bernard) et Vedie(Henri-Louis):** Macro économie, Ediscience international, 1997.

-**Boyes(William), Melvin (Michael):** Economics, Honghton Mifflin company, 1994.

-**Brown (Wilson B.) I Hogendorn (Jan S.):** International economics, Addison- Wesly Publishing Company, 1993.

-**Case(Karl E.), Fair (Ray c.):** Principles of Economics, Prentice-Hall International, Edition.,1994

-**Colard (Daniel):** Fontanel (Jacques), Guilhaudis (Jean-Franois): Le Désarmenet pour Le Developpement , strategique, 1981.

-**Ekelund (Robert):** Tollison (Robert D.): Economics, Harper Collins College Pubishers,1994.

-**Faugère (Jean-Pierre):** Voisin (Colette):Le Systéme Financier et monétaire international , Nathan, 1994..

-Finances and Developement, December,1986

-**Floauzat (Denise):** Economie Contemporaine, Tome 2, P.U.F., 1974.

-**Gaudemet (Paul Marie):** Précis De Finances Publiques, Tome Premier, editions Montchrestien, Paris , 1970.

Gwartney (James D.), Stroup (Richard): Economics, Dryden Press, 1992.

-**Hartmann (Philipp):** Currency Competition and Foreign Exchange Marckets, Cambridge University Press,1998.

-**Harvery (Jack):** Intermediate Economics, Macmillan,, Fifth Edition,1991.

-**Hohenveldern (Ignaz seidi):**International Economics law, Martinus Nijhoff Publishers 1992.

-**Hyman (David) :** Economics. Irwin. 1989

-Jurgensen (Philippe), Lebegue (Daniel) : Le tresor et La politique Financiére , Montchrestien, 1988.

-Kenen (Peter B.): The International Economy, Cambridge University Press, 1994.

-Krugman (Paul R.),Obstfeld (Maurice): Economie **Internationale, Traduit** de l'anglais **par** Achille **Hannequart** et **Fobienne Leloup,** De Boeck Université,1995.

-Lelart (Michel): Le Fonds Monetaire International , Paris,1991.

-Mishkin (Frederic): The Economics of Money,Banking and Financial Markets , Harper Collins, College publishing 1995.

-Moulard (Martine Peyrard): Les Paiements interanationaux , Monnaie et Finance,ellipses,1996.

-Peyrard (Max): La politique du Commerce extérieur des etats- unis au début des années 1970, Economies et Societés, Tome VIII, No 1-8, Juillet-Aout,1973.

-Pilbeam (Keith.): International Finance, Macmillan Business, 1998.

-Samuelson (Paoul): Nordhaus (Williams): Economics, Mc Graw-Hill Book Company, Thirteenth Edition.

-Scammell (W.M): International monetary Policy, second Edition, Macmillan, 1970.

-World Economic, Internatioanal Monetary Fund outlook, (Various Issues).

-U.S Department of Commerce Survey of Current Business (Various Issues)

-Volcker (Paul A.) & Gyohten (Toyoo): Changing Fortunes, New York, Times Books,1992.

الباب الخامس

العملة الأروبية

الموحدة

اليورو

تمهيد

تشكل العملة عنصرا هاما فى حياتنا الاقتصادية والمالية والاجتماعية سواء أكان ذلك علي المستوى القومى أم الدولي. ونظرا لفعالية دورها فهى تعتبر ركيزة ضرورية لكل تقدم اقتصادى واجتماعى، وفي الوقت ذاته تعتبر مصدرا لكثير من المتاعب والمشكلات إذا اختلت أنظمتها أو اضطربت.

وإذا كانت العملة ضرورية في الاقتصاد الحديث لسير عجلة الحياة فما ذاك إلا لأنها الوسيلة الفضلى التى تسهل الإجراءات المالية الكفيلة بتأمين تسيير المعاملات الاقتصادية والتجارية الداخلية والدولية.

ونظرا لتعلق العملة بسلوك الأفراد والجماعات سواء أكان ذلك علي المستوى القومى أم علي المستوى الدولي، فإن القوانين التي تحكم العملة، ككل الظواهر الاجتماعية، هى قوانين معقدة ولها جوانب متعددة.

ومن المهم للغاية فهم طريقة عمل العملة والوسائل التي تستخدمها والمشكلات المتصور حدوثها، حتى يمكن التغلب علي أية مشكلات أو أزمات تظهر علي مسرح الحياة الاقتصادية والنقدية والمالية لاسيما علي مستوى العلاقات الاقتصادية الدولية.

وعلي المستوى الدولي تزداد الحاجة للتنسيق بين الدول من وجهة نظر مؤداها[١] أن السلوك الجماعى يمكن أن يؤدى إلي نتائج سياسية شبه مثالية، عندما يدير أعضاء الجماعة شئونهم بشكل مشترك.

ومن هنا سعت الدول الأوربية إلي تكوين اتحاد نقدى، وإزالة جميع القيود النقدية التي تحول دون الاستغلال الكامل لجميع المنافع الممكنة التى ينطوى عليها التكامل الاقتصادى داخل أوربا.

لذلك كان هدف توحيد العملة الأوربية أحد الأهداف الأساسية للمجموعة

الاقتصادية الأوربية منذ إنشائها في منتصف الخمسينيات، وذلك باعتبار أن التكامل النقدى من أهم الترتيبات التنظيمية التى تؤدى إلى خلق فعاليات جديدة فى العلاقات الاقتصادية الدولية.

لقد وعت الدول الأوربية هذه الحقائق ، لذلك سعت إلى تحقيق التكامل النقدى وذلك ضمن مراحل متعددة وذلك فى سبيل الاستفادة من المزايا المتعددة التي يحققها التكامل النقدى سواء أكان ذلك داخل أوربا أم خارجها.

ويسعى النظام النقدى الأوربى إلي خلق منطقة استقرار نقدى فى أوربا تتمتع باستقرار فى أسعار الصرف. ويعتبر توصل الدول الأوربية إلي عملة أوربية موحدة، هو من أعظم التجارب الدولية في تنظيم عدة مناطق عملة وطنية في عملة واحدة.

إن إطلاق العملة الأوربية الموحدة (اليورو) يعتبر من أهم الأحداث النقدية المعاصرة التى يشهدها النظام النقدى العالمى لما له من آثار ستمتد خارج حدود الدول الأوربية.

وتبرز أهمية موضوع العملة الأوربية الموحدة بسبب أن تجربة الدول الأوربية (١) من أكثر تجارب التكامل الاقتصادى طموحا ونجاحا. إذ يمثل إنشاء منطقة التجارة الحرة الأوربية والمجموعة الاقتصادية الأوربية أكثر الجهود نجاحا حتى الآن، من قبل مجموعة من الدول المستقلة فى زيادة اعتمادهم الاقتصادى والسياسى المتبادل. لقد حققت المجموعة الاقتصادية الأوربية - علي وجه التحديد- درجة عالية من التكامل. لذلك يعد التوصل إلي عملة أوربية موحدة (اتحاد نقدى) بمثابة تتويج لمرحلة متقدمة من التكامل بين الدول الأوربية.

وتلعب الاعتبارات السياسية دورا هامًا في تفسير لماذا سعت الجماعة الأوربية لتكوين اتحاد نقدى. فعملة الدولة مثل علم الدولة تعتبر رمزا للهوية القومية.

وبالرغم من الدراسات المستفيضة التى تعلقت بإنشاء الاتحاد النقدى الأوربي،

والمراحل المتعددة التي خطط لها حتى يكتمل إنشاؤه ، فإن هناك أزمات متعددة تعرض لها هذا النظام. وكان من شأن هذه الأزمات الحكم علي مدى قوة النظام النقدى الأوربى.

لقد مر اطلاق العملة الأوربية الموحدة بمراحل متعددة اكتنفها صعوبات متنوعة، دعت البعض للقول بصعوبة تحقيق هذا الهدف.

فيقول بعضهم [(١)]« وبالرغم من أن هناك محاولات لايجاد عملة موحدة بين دول معينة (بين دول المجموعة الاقتصادية الأوربية) فإن الأمل في تحقيق هذا الهدف في المستقبل القريب يبدو بعيدا.

إن السؤال الذى يتردد كثيرا هو: مامدى توافر مقومات النظام النقدى الجيد في النظام النقدى الأوربى؟ هل سيكون الأمر كما يرى البعض [(٢)] بأن تجربة العملة الأوربية الوحيدة (اليورو) والتى خُطط لها أن تبدأ أول يناير عام ١٩٩٩م بتثبيت أسعار الصرف بين الدول أعضاء الاتحاد الأوربى سوف تسبب صدمة للنظام النقدى الدولى؟

والملاحظ علي مسار تطور النظام النقدى الدولى أن هناك نوعين من الهياكل[(٣)]:

أولا: الهياكل الهرمية - التي لوحظت عبر معظم فترات التاريخ- والتى تسيطر فيها بنية واحدة بجلاء من بين عدة وسائط للتبادل.

ثانيا: الهياكل غير الهرمية (ثنائية أوثلاثية في الغالب، حيث يشترك وسيطين أو ثلاثة وسائط تبادل دولية في القيادة والهيمنة.

وأمام ذلك يثور التساؤل حول أى نوع من الهياكل يحتمل أن يظهر في النظام النقدى الدولي بعد اطلاق العملة الأوربية الموحدة.؟

وهل سيكون للعملة الأوربية الموحدة (اليورو) تأثير علي المكانة التي احتلها الدولار الأمريكى علي مسار تطور النظام النقدى الدولي؟

وبالنظر إلي الأهمية المتزايدة للاقتصاد اليابانى علي المستوى الدولي، وباعتبار أن اليابان هى [١] هى قصة النجاح المذهلة للعالم الصناعى المتقدم، حيث خرجت من دمار مابعد الحرب ومن الضعف الاقتصادى إلي عقود من النمو المثير للإعجاب.

وعلي مستوى العلاقات الاقتصادية الدولية يلاحظ أن اطلاق العملة الأوربية الموحدة (اليورو) يتزامن مع قيام اليابان بأنشطة متعددة من أجل عولمة الين اليابانى، أى الترويج له لكى يصبح عملة دولية تحتل نصيبا أكبر في حجم التحويلات والتعاملات التجارية الدولية . فهل يعنى ذلك أن العملة الأوربية الموحدة (اليورو) من شأنها أن تؤثر في المكانة التى أحتلها الين اليابانى كعملة دولية.

وبالجملة فإن موضوع البحث ينصب بصفة جوهرية علي الأثر المحتمل للعملة الأوربية الموحدة (اليورو)علي الاستخدام الدولى للعملات الرئيسية الدولار الأمريكى والين اليابانى ، فضلا عن التعرض للآثار المتوقعة لتزايد استخدام اليورو دوليا.

وفي نهاية هذا التمهيد تجد الإشارة إلى أن المحافظة علي نمو التبادل الدولى ستظل بحاجة إلى الرعاية ، لأن اختلال المدفوعات الدولية لايزول تلقائيا، بل إن اصلاحه يتطلب عملا جماعيا.لهذا كان التعاون بين الدول ضروريا من وقت لآخر.

وعلي هدى ماتقدم جاءت خطة البحث علي النحو التالى:

فصل تمهيدى: مبررات ومقومات تدويل النقد الوطنى.

الفصل الأول: نشأة النظام النقدى الأوربى وأزماته.

الفصل الثانى : مدى توافر مقومات النظام النقدى الجيد في النظام النقدى الأوربى.

الفصل الثالث: المكانة النقدية المتصور أن تحققها العملة الأوربية الموحدة (اليورو) بين الدولار الأمريكى والين اليابانى علي المستوى الدولي.

فصل تمهيدى
مبررات ومقومات تدويل النقد الوطنى

لقد بدأت عملية تدويل العملة منذ زمن بعيد . وبدأت عملية تدويل العملة فى الماضى فى وسائل الدفع الخاصة. وتعتبر عملة [١] الاسكندر أول مثال على العملة الدولية التى استخدمت استخداما واسعا فى آسيا الصغرى فى القرن الثالث قبل الميلاد.

ولاغرو فإن عملية تدويل العملة إنما تتوقف على عوامل متعددة منها[٢]: حجم الاقتصاد ومدى نصيبه فى التجارة الدولية والاستقرار السياسى، ومدى ماتتمتع به العملة من قبول واستقرار فى قيمتها. وأمام ماسبق يمكن القول بأنه لوحظ منذ نهاية الستينيات بروز بنيان جديد للاقتصاد العالمى، ومع بداية الثمانينيات يمكن القول أنه قد ظهرت ثلاثة أقطاب اقتصادية[٣]: يرتكز أحدها على الولايات المتحدة الأمريكية والآخر على أوربا وثالثها فى منطقة آسيا-الباسفيك- ويرتكز على اليابان.

وتسجل الاحصائيات [٤] انخفاض نصيب الولايات المتحدة الأمريكية فى الانتاج العالمى من ٥ر٤١ ٪ عام ١٩٦٢ إلى ٨ر٢٥ ٪ عام ١٩٨٨ ، وفى المقابل ارتفع نصيب آسيا- الباسفيك- من ٤ر٤ إلى ٢ر١١٪ خلال نفس الفترة. أما الدول الأوربية فقد أوضحت البيانات أنها حققت معدلا وصل إلى ٦ر٢٨٪ ثم إزداد ليصل إلى ١ر٣٢٪.

وعلى الصعيد النقدى أدى هذا البنيان الجديد للاقتصاد العالمى إلى ظهور نظام النقد المتعدد الذى بمقتضاه يحتل العديد من العملات الوطنية مكانا هاما فى المعاملات التجارية الدولية.

وكانت النتيجة الطبيعية لما سبق- على صعيد العلاقات النقدية الدولية- هى

وجود نظم نقدية متعددة، يتحمل كل قطب اقتصادى مسئوليات متعددة بسببها.

ومن المعـروف أن النقـود تقـوم بوظائف مـتـعـددة على المسـتـوى القـومى من أهمها[١]:

- وسيط فى المبادلات .

- مقياس للقيم.

- أداة للاحتفاظ بالقيم.

- أداة للمدفوعات المؤجلة.

وإذا كانت النقود تقوم بالوظائف السابقة على مستوى الاقتصاد القومى، فإنها تقـوم بنفس هذه الوظائف على المسـتـوى الدولى ولكن على نحـو يتـلاءم مع طبـيـعـة العلاقات الاقتصادية والمالية الدولية.

وبالتالي يمكن القول بأن هناك وظائف دولية متعددة للنقد الوطنى. ويكون النقد دوليا عندما يستخدم فى المعاملات الدولية.

وتتمثل أهم الوظائف الدولية للنقد الوطنى فيما يلى[٢]:

١- أداة للمدفوعات الدولية

٢- أداة للاحتفاظ بالقيم.

٣- وحدة لحساب القيمة.

١- النقود أداة للمدفوعات الدولية:

تظهر الحاجة لتحويل العملة- على مستوى القطاع الخاص- عندما تعن الحاجة لاستخدام العملة فى المعاملات التجارية بين دولتين. وعلى مستوى القطاع العام يستخدم النقد الدولى بمثابة عملة تدخل يوميا أسواق الصرف الأجنبى حتى يتسنى المحافظة على تكافؤ وتنظيم سعر الصرف.

٢- النقود أداة للاحتفاظ بالقيم:

تتجلى أهمية هذه الوظيفة بسبب أن الإنسان لايعيش ليومه فقط، بل يعمل حسابا لغده أيضا، ولذلك يقال أن النقود توفر إمكانية مد جسر بين الأزمنة المختلفة فى الحياة الاقتصادية ، سواء أكان ذلك على المستوى القومى أم على المستوى الدولي.

وعلى المستوى الدولي تستخدم العملة المحولة فى نطاق القطاع الخاص لإجراء عمليات موازنة على المستوى الدولي. وتستخدم العملة هنا لتنشيط الاحتياطى الذي يمكن استخدامه فى أى وقت.

وعلى مستوى القطاع العام تكمن وظيفة العملة المحولة فى مواجهة أية أزمة عارضة يتعرض لها سوق الصرف. وبعبارة أخرى فإن النقود تستخدم في التدخل في أسواق الصرف الأجنبية[١].

ومن الثابت أنه لكى تنجح العملة الوطنية فى أداء وظيفتها كأداة للاحتفاظ بالقيم ينبغى ألا تفقد قيمتها بمرور الوقت عليها، بمعنى أنه يشترط أن تتمتع بثبات نسبى. كذلك على المستوى الدولى ينبغى أن يتسم النقد الدولي- كي ينجح فى القيام بوظيفته كأداة للاحتفاظ بالقيم- بصفة أساسية وهى الاستقرار.

وهنا تجدر الإشارة إلى أنه [٢] بقدر اعتبار اليورو مخزنا مستقرا للقيمة، فإنه

سيضطلع بدور مهم كاحتياطى للعملة.

٣- النقد الدولي وحدة لحساب القيمة:

إذا كانت النقود تقوم بوظيفة مقياس عام للقيم ووسيط فى المبادلات فإنها لاتستطيع القيام بذلك إلا فى حدود بلدها، أما القوة الشرائية للنقود خارج حدود بلدها فتتحدد بالاستناد إلى العملات الأجنبية المتبادلة معها، بحيث يعبر عن القيمة الخارجية للعملة بعدد الوحدات المساوية لها من العملة الأجنبية.

وتتحصل وظيفة النقود على المستوى الدولي فى أن النقد الدولي هو الوحدة التي تقاس بها قيم الأشياء محل المعاملات الدولية. فهناك حالات كثيرة نحتاج فيها لعقد [١] مقارنات اقتصادية علي المستوى الدولى، وبالتالي نحتاج لمقياس عام لمقيم علي المستوى الدولي. وهنا تتجلى أهم وظائف النقود علي المستوى الدولي .

وتسمح هذه الوظيفة للنقد الدولي- على مستوى القطاع الخاص- بالتعبير عن قيم مختلف الأموال والخدمات محل المعاملات الدولية . وعلى مستوى القطاع العام تقوم العملة بتثبيت العملة الوطنية فى علاقتها بالعملات الأخرى. كما تمكن من معرفة ثمن العملة الوطنية وقوتها فى مواجهة العملات الأخرى.

وتستخدم العملة الوطنية على الصعيد الدولى ليس فقط تبعا لمكانة الدولة التى تصدرها فى الاقتصاد العالمى، ولكن أيضا طبقا لخصائصها ، ويرجع ذلك لسببين:

أولهما: مدي سيولة العملة:

فتكون العملة أكثر قبولا على المستوى الدولي عندما تكون محل طلب كبير، وتكون ذات سوق واسعة. وتكون العملة أكثر سيولة عندما يستطيع حائزوها التخلص منها بصورة سريعة مع احتمالية حدوث خسارة محدودة فى رأس المال. وهكذا ينبغى أن تكون سوق هذه العملة على نحو يحد - قدرة الامكان- من الآثار السياسية السلبية والمصاريف المترتبة على اتساع دائرة التبادل ومخاطر التحويل.

ثانيهما: خاصية التنبوء بالاستقرار:

ولهذه الخاصية أهمية كبيرة طالما أنها تتعلق بالقوة الشرائية للعملة فى فترات

مستقبلة. فيجب أن تتمتع العملة بالاستقرار خلال فترة معينة، وأن يكون تراجع سعرها محدودا للغاية. ومن جهة أخرى يجب أن تتوافر التوقعات الملائمة من جانب الاقتصاديين.

ويترتب على الخاصية السابقة انقلاب خطير فى قانون جريشام على مستوى الاقتصاد الدولى، إذ ستقوم العملة الجيدة التي تتمتع بثقة أكبر بطرد النقود الرديئة، وذلك عكس مايقضى به قانون جريشام [١] من أن النقود الرديئة هى التى تطرد النقود الجيدة.

وباستقراء تطور النظام النقدى الدولى يلاحظ هيمنة الدولار كعملة دولية رغم الأزمات المتعددة التي تعرض لها. وتفسر هذه الهيمنة بأسباب متعددة من أهمها[٢]: اتساع دائرة استخدام الدولار كنقد دولي مما أدى إلى اتساع سوقه وعمقها على نحو [illegible] من أوربا بكثير. وكلما تم استخدام العملة كلما كان من مصلحة العملاء استخدامها. وتفسر هذه الهيمنة أيضا بعوامل خارجية إيجابية كانت فى صالح الدولار، فضلا عن دور العوامل السياسية التي لعبت دورا كبيرا فى هذا المجال. وعادة مايترتب على انتشار العملة فى التداول منفعة للعملاء بأن تكون أداة لعولمة الأسواق.

التحليل النوعى لدولية العملات الوطنية:

بملاحظة تطور مسار الدولار كعملة دولية يلاحظ تراجع أهمية الدولار فى جدول الصادرات العالمية. ففى حين حقق [٣] الدولار نسبة ٥٦٫٤٪ للصادرات العالمية عام ١٩٨٠، فإن هذه النسبة تراجعت لتكون ٤٧٫٦ عام ١٩٩٢.

وقد حدث التراجع الخاص بالدولار بصفة عامة بين عامى ١٩٨٠، ١٩٨٧، ذلك بسبب انخفاض قيمة صادرات الدول أعضاء منظمة الدول المصدرة للبترول (أوبك).

لقد عانت دول الأوبك من عجز فى الحساب الجارى عام ١٩٨٢[٤] بسبب الهبوط الحاد فى إيراداتها البترولية. لقد قلل الكساد العالمي الطلب على بترول منظمة الأوبك، وذلك فضلا عن تأثير ارتفاع أسعار البترول نفسها. لقد أدي ارتفاع الأسعار إلى تشجيع المحافظة على البترول، كذلك اتجهت الدول المستهلكة للبترول إلى انتاج

البترول خارج دول منظمة الأوبك.

وفى المقابل لوحظ ارتفاع نصيب كل من المارك والين فى الصادرات العالمية ولوحظ ارتفاع نصيب المارك بصفة أساسية فى أوروبا، فى حين كان دوره ضئيلا فى المعاملات التجارية التي لاتكون فيها المانيا طرفا.

وتظل العملة الوطنية [١] هى النقد الرئيسى فى جدول الصادرات الوطنية. ففى عام ١٩٩٢ [٢] تمت ٩٢٪ من الصادرات الأمريكية بالدولار، و٧٢٪ من الصادرات الألمانية بالمارك، و٦٢٪ من الصادرات البريطانية بالجنيه الاسترلينى.

وتعبر الظاهرة السابقة عن قانون S.Grassman [٢] والذى ينطبق على الدول المتقدمة:

- حيث يتم عقد ثلثى الصادرات بالعملة الوطنية، ويتم الثلث الباقى بالعملات الأخرى.

- ويتم عقد ثلثى الواردات بالعملات الأخرى، أما الثلث الباقى فيتم بالعملة الوطنية.

والملاحظ -فى الواقع - ان المصدرين عادة مايكونون حريصين على الحصول على عائد من مبيعاتهم فى الخارج وبقدر ثابت قدر الامكان. ولكن الواردات التي تتكون أساسا من المواد الأولية والمواد المتعلقة بالطاقة تكون عادة مقيدة بالدولار.

وفى هذا المضمار تظهر اليابان كحالة خاصة حيث تتم ٤٦ر٦٪ من الصادرات اليابانية بالدولار مقابل ٤٠ر١ ٪ تتم بالين.

ويفسر الضعف النسبى لتدويل الين اليابانى- مع الأخذ فى الاعتبار الدور الكبير الذى تقوم به اليابان فى التجارة العالمية - بأسباب متعددة من أهمها[٣]:

١- توجه نسبة كبيرة من الصادرات اليابانية إلى الولايات المتحدة الأمريكية.

٢- أن حصة كبيرة من واردات اليابان تشتمل على مواد أولية.

٣- أن العملة إنما تتحدد نتيجة لاستراتيجية المصدرين اليابانيين الذين يفضلون تحديد أسعارهم تبعا لعملة المستوردين للمحافظة على حصتهم فى الصفقة وذلك لمواجهة تقلبات سعر الصرف.

ويوضح الجدول التالي [١] حصة الدولار والمارك والين فى أنشطة سوق الصرف:

نصيب الدولار والمارك والين
فى أسواق الصرف (١٩٨٩-١٩٩٥)

النسبة ٪	١٩٨٩	١٩٩٢	١٩٩٥
الدولار	٩٠	٨٢	٨٤
المارك	٢٧	٤٠	٣٧
الين	٢٧	٢٢	٢٤

(جدول ١)

وتوضح الدراسات التي تم إجراؤها عن طبيعة العمليات التي تم تنفيذها ، أن الدولار والين لم يتم تخصيصهما فى نفس الأنشطة أو المجالات. فبينما يسيطر الدولار على المعاملات والأجزاء المتعلقة بالمستقبل ، فإن المارك يوجد بالفعل فى الأجزاء الناجزة والاختيارية. ويترتب على هذا الاختلاف فى الاستخدام طلب الدولار بحجم كبير فى عمليات التغطية وذلك بسبب عمق وتعدد أسواقه النقدية والمالية . كما أن الدولار يعتبر هو العملة الأكثر قبولا فى الصرف بالنسبة للمعاملات التجارية التي تتم بالعملة المحلية.

أما بالنسبة للسندات الدولية، فيلاحظ أن هناك هبوطا فى الدولار وفى المقابل ارتفاعا فى الين. فقد انخفض نصيب الدولار من ٦ر٥٢٪ فى نهاية عام ٨١ إلى ١ر٣٣ فى نهاية عام ١٩٩٥ . أما الين فقد إزدادت حصته من ٩ر٦ إلى ٤ر٢١٪ ، ولكن لايوضح هذا الارتفاع الدور الأساسى لليابان فى التقلبات الدولية لرؤوس الأموال. ويرجع انخفاض الدولار بصفة أساسية إلى مقصورة حاملي السندات الأوربية.

وبإستقراء مسار النشاط الدولى للبنوك التجارية يتضح أيضا تراجع الدولار. فقد انخفضت حصته تجاه جميع القطاعات من ٧٥٪ عام ١٩٧٧ إلى ٩ر٤٧٪ عام ١٩٩٥ وذلك لصالح العملات الأوربية: المارك - الفرنك البلجيكى والفرنسى- الفلورين - الليرة- العملة الأوربية الموحدة- والتي حققت ارتفاعا بدأ من ٦ر١٥٪ إلى ٦ر٢٩٪.

وعلى مستوى القطاع الحكومى وباعتبار المدخرات الرسمية بالعملة ، تبين انه رغم هبوط الدولار منذ عام ١٩٧٦ فمازال يعتبر أيضا العملة الرئيسية للاحتياطى ، وقد استفاد المارك والين من تراجع الدولار على النحو السابق [١]، ويبين الجدول التالي ذلك:

حصة الدولار والمارك والين فى
الاحتياطى الرسمى للسلطات النقدية
(١٩٧٦-١٩٩٥)

النسبة ٪	١٩٧٦	١٩٨٠	١٩٨٥	١٩٩٠	١٩٩٥
الدولار	٥ر٧٦	٧ر٦٦	٣ر٥٥	٣ر٥٠	٤ر٥٦
المارك	٠ر٩	١ر١٥	٩ر١٣	٤ر١٧	٧ر١٣
الين	٠ر٢	٢ر٤	٣ر٧	٢ر٨	١ر٧

(جدول ٢)

وتجدر الإشارة إلى أن تطوير النظام المالى الأوربى قد دعم استخدام المارك كعملة لمدخرات (احتياطى) دول الاتحاد الأوربى، ففى سبتمبر عام ١٩٩١ كانت دول الاتحاد الأوربى تملك ٢ر١٨٪ من مدخراتها بالمارك مقابل ٦ر١١٪ فى نهاية عام ١٩٨٦.(١)

الفصل الأول

نشأة النظام النقدى الأوربى

وأزماته

• يمكن القول بأن الاعداد لليورو لم يبدأ منذ زمن قصير، ولكن بدأ العمل فيه والاعداد له منذ عدة سنوات، شأنه فى ذلك شأن الدولار[١] الذى بدأ الاعداد له منذ عام ١٩٥٠.

وترجع بداية التعاون النقدى الأوربى إلي عام ١٩٥٧[٢]، حيث أدركت الدول الموقعة على معاهدة روما أهمية التعاون والتنسيق بينهم في مجال السياسات الاقتصادية والنقدية. لذلك تم الاتفاق في هذه المعاهدة على [٣] ضرورة تنسيق السياسات الاقتصادية والنقدية بين الدول الأعضاء، واعتبار سياسة سعر الصرف هى موضوع الاهتمام المشترك. وبذلك يمكن القول بأن معاهدة روما هى [٤] التي أعطت ميلادا لقوة الجماعة الاقتصادية الأوربية.

ويرى البعض الآخر [٥] أن التعاون النقدى في أوربا الغربية قد بدأ قبل إنشاء السوق المشتركة عام ١٩٥٨ ثم إزداد قوة بعد ذلك.

لقد كانت دول السوق الأوربية المشتركة محتاجة [٦]لعملات مستقرة لتنمية المبادلات فيما بينها، واستكمال اندماج السوق الأوربية. وبذلك ظهرت فكرة الاتحاد

النقدى منذ عام ١٩٦٥ أثناء مؤتمرلاهاى.

ويقصد بالاتحاد النقدى- كأحد أوجه التكامل الاقتصادى - القيام [١] بإنشاء أسعار صرف ثابتة بين عملات الدول الأعضاء المشتركة فى الاتحاد ، وبالتالى وجود عملة موحدة بينهم، مع تنسيق السياسات المالية والنقدية.

وفي عام ١٩٧٠ حدد تقرير ورنر [٢] (Werner Report) الإجراءات اللازمة للتوصل إلي تحقيق هذا الاتحاد ، وبصفة خاصة الحرية الكاملة لتحركات رؤوس الأموال، وتكامل الأسواق المالية والمصرفية . وكان الهدف النهائى لكل ذلك هو وضع عملة موحدة ، ونظام مشترك للبنك المركزى لتسهيل المبادلات التجارية والمالية المشتركة أو كما يقال [٣] سوق واحدة وعملة واحدة (one market , one money) . وأنشئ كخطوة أولى تجاه الاتحاد النقدى عام ١٩٧٢ ماسمى بنظام الثعبان الأوربى [٤] ، وهو نظام لاستقرار أسعار الصرف الأوربية. وفي ظل هذا النظام تحافظ الدول الأوربية على أسعار صرف مع بعضها البعض فى مدى حزام ضيق حول سعر الصرف الرسمى.

ولكن بعد أزمة البترول الأولى التي حدثت عام ١٩٧٣أضطرت الدول الأوربية للإبقاء على أسعار [٥] صرف جامدة بين الدول الأعضاء وانشأت المجموعة الاقتصادية الأوربية تعويما مشتركا لعملاتها مقابل الدولار والعملات الأخرى غير الأوربية.

وكان التجديد الناجح يتمثل فى خلق النظام النقدى الأوربي عام ١٩٧٩ ، ولسنوات طويلة تحدث الأوربيون عن تكوين اتحاد نقدى لتكملة اتحادهم الجمركي .

واتخذت ست دول خطوة رئيسية عام ١٩٧٣[٦] عندما عومت عملاتها بشكل

مشترك بعد انهيار نظام بريتون وودز ، وقد سمى التعويم المشترك "بالثعبان "لأنه بدا كواحد. وقد تحدد محيط جسم الثعبان بطوق ضيق تستطيع أسعار الصرف الأوربية أن تتذبذب فى نطاقه ، وقد نتج تلوى الثعبان عن التعويم المشترك ضد الدولار ولم تشترك بريطانيا وإيطاليا فى التعويم المشترك وشاركت فرنسا بشكل متقطع.

وهكذا أدي الحلم بتوحيد العملة فى سنة ١٩٧٢ إلي مولد مخلوق غير عادى- إلي حد كبير - سمى بثعبان اتحاد النقد الأوربى[١] "EMU Snake" ، هذا ويرمز الاسمان Snak و EMU ، إلي شكل التعويم المتفاوض عليه لدى اتحاد النقد الأوربى (European Monetary Union) . ويعتبر نظام الثعبان نظاما مرنا تحاول فى اطاره دول السوق المشتركة (التى تشارك في المشروع) أن تحتفظ بأسعار صرف عملاتها. هذا وقد اشترطت الاتفاقية الأولية التي صيغت فى بازل بسويسرا فى أبريل ١٩٧٢ أن تحول الدول المشتركة دون تغيرأسعار صرف عملاتها بأكثر من ٢٫٢٥٪ عن سعر متوسط مركزى. وفي البداية كان يجب أيضا لتثبيت عملات السوق المشتركة مقابل الدولار فى اطار هوامش أكثر اتساعا قيمتها ٤٫٥٪ (ومن هنا جاء الاصطلاح الأصلى الثعبان في النفق[٢] "snake in the tunnel" ، إلا أنه تم التخلى عن « نفق» الدولار فى أثناء أزمة النقد في مارس ١٩٧٣ بعد أقل من سنة من بداية العمل به.

أما بعد ذلك فكان يعوم ثعبان اتحاد النقد الأوربى مقابل الدولار ومقابل العملات الرئيسية الأخرى في نفس الوقت، مما أدى بالبعض إلي أن يطلق عليه اصطلاح «الثعبان في البحيرة» "snake in the lake" أو خروج[٣] الثعبان من الجحر.

لقد أخفق الثعبان[٤] وكان له حياة غير سعيدة إلي حد ما ، فقد فضلت كل من بريطانيا وايطاليا الخروج من اللعبة مبكرا جدا (لقد خرجت بريطانيا بعد سبعة أسابيع فقط) ، ولو أن دولتين أخريين هما النرويج والسويد، واللتين لم تكونا عضوين بالمجموعة الاقتصادية الأوربية (EEC) قد انضمتا إلي الثعبان، ولقد مرت فرنسا بأوقات عصيبة لعضويتها بالثعبان حيث كانت قد توقفت عن الاشتراك فيه فى سنة

١٩٧٣ ، ثم دخلتـه ثانيـا فى سنة ١٩٧٥ ، ثم خـرجت منه مـرة أخـرى في مـارس ١٩٧٦ ،كذلك انسحبت السويد فى أغسطس ١٩٧٧. وهكذا يبدو وبوضوح أن الغرض من ثعبان اتحاد النقد الأوربى "EMU snake" كان سياسيا أكثر منه اقتصاديا ، ويهدف إلي تحقيق تكامل أوثق بين الأسواق المالية للمجتمع الاقتصادى الأوربى، وبهذا يشجع علي المزيد من التوحيد السياسى. ولقد ثبت بالفعل أن المحافظة علي هذا الشكل من السعر الثابت في عالم يسوده تعويم الأسعار إنما هو أمر مكلف ، ولقد حدث فى ظرف يومين فقط من شهر مارس سنة ١٩٧٦ أن اشترى بنك فرنسا فرنكات بما يساوى البليون دولار ، وذلك لمنع الفرنك من الهبوط إلي قاع الثعبان. وساعد الألمان بشراء فرنكات بحوالي بليون دولار أخرى في نفس الأسبوع، وفشلت بعد ذلك بيومين المحاولة عندما انسحبت الحكومة الفرنسية (فى ١٥ مارس) من الثعبان . أما عن المكسب الوحيد من كل هذا النشاط فهو الاتصال الشخصى الدائم بين المسئولين في البنوك المركزية الأوربية، والتنسيق بين سياسات إدارة النقد الأجنبى، وهو ما كان نادر الحدوث في الأيام التى سبقت مولد الثعبان. ومما لاشك فيه أن هذا المخلوق سيستمر في الوجود علي الرغم من تكاليفه طالما يظل هو الوسيلة لتحقيق الهدف الكبير باقامة الاتحاد الأوربي الاقتصادى والنقدى والسياسى. وفى سنة ١٩٧٩ تبنى المجتمع الاقتصادى الأوربى صيغة موسعة جديدة سميت بالنظام النقدى الأوربى . وتدعيما لهذه الأهداف الخاصة باقامة الوحدة فان المسئولين بالبنوك المركزية الأوربية غالبا مايجتمعون لمناقشة أهدافهم و سياساتهم مع ممثلين من الحكومة الأمريكية والدول الصناعية الأخرى.

لقد افترضت فرنسا و المانيا ترتيبا أكثر رسميه عام ١٩٧٨[١] صمم لخلق «منطقه من الاستقرار النقدى » فى أوربا وتم تنفيذه عام ١٩٧٩ ، ورغم أنه بنى على غرار نظام بريتون وودز فقد كانت له وحدة عملته الخاصة (وحدة العملة الأوربية) وكان يتمتع بتسهيلات ائتمانية أكثر مرونة من صندوق النقد الدولى.

وتعرف وحده العملة الأوربية على أساس سلة عملات مثل حقوق السحب الخاصة ولكنها تشمل عملات الجماعة الأوربية فقط، ويستبعد منها الدولار والين. وتحتم ترتيبات الائتمان لكل دولة عضو أن تقترض كميات غير محدودة من عملات الدول الأعضاء الأخرى عندما كان عليها أن تتدخل فى سوق النقد الأجنبى ، ويجب

تسديد تلك الائتمانات فى غضون شهور. لذلك فإن الحكومات لاتسىء استعمالها لتعطيل ضبط ميزان المدفوعات.

ويوافق كل عضو من أعضاء النظام النقدى الأوربى على تثبيت قيمة عملته على أساس وحدة النقد الأوربية ، مما ينتج نظاما للأسعار المثبتة بين عملات الأعضاء ، ويمكن إعادة تنظيم الأسعار المثبتة بالإتفاق المتبادل. وكانت هناك إعادة تنظيمات متكررة فى السنوات الأولى للنظام النقدى الأوربي أكثر مرونه من نظام بريتون وودز وكان مقصودا أن يكون أكثر تماثلا أيضا ، وعندما يصل سعر الصرف بين عملتين من عملات النظام النقدى الأوربى إلى حافة الخطر فإن كل الدول المعنية يفترض أن تتدخل ولا تترك المهمة كلية للدولة ذات العملة الضعيفة .

وفى الثمانينيات أصبح النظام النقدى الأوربى أكثر جمودا[١] وأقل تناسقا. وللقضاء على التضخم بفاعلية أكثر التزمت فرنسا وإيطاليا وبعض دول الجماعة الأوربية الأصغر بالحفاظ على أسعار صرف ثابتة بين عملاتها والمارك الألمانى. وتبنت بريطانيا نفس تلك الاستراتيجية عندما انضمت للنظام النقدى الأوربى عام ١٩٩٠ ، وقد حاولت تلك الدول أن تستعير المصداقية من البنك الألمانى ـ الذى يلتزم بشدة باستقرار الأسعار ، ويرفض إعادة تنظيمات أسعار الصرف وربط سياستها النقدية بسياسات البنك الألماني ، وحاولوا تحذير الاتحادات التجارية والموظفين من أن الأسعار المرتفعة لم يكن من الممكن أن تترجم إلى أسعار مرتفعة بدون تقليل المبيعات ، والإنتاج، والتوظيف.

وبدت الاستراتيجية ناجحة فى أواخر الثمانينيات ولم يكن هناك مزيد من إعادة التنظيمات ، وهبطت معدلات التضخم بشكل حاد فى عدة دول أوربية ، وكانت الاستراتيجية واضحة بالنسبة للدول التى اتبعتها ، ولكن التكاليف لم تكن عالية بشكل غير مقبول لأن ألمانيا نفسها استطاعت أن توحد معدل تضخم منخفضا بمعدل فائدة منخفض وارتفعت التكاليف بشكل حاد فى التسعينيات عندما تغير الموقف الألمانى .

وفي الواقع، واجهت بعض دول المجموعة صعوبات في محاولة الإبقاء علي

عملاتهم داخل المدى المسموح به، وواجهت هذه الدول صعوبات متعددة مما اضطرها ترك نظام الثعبان الأوربى. وبانسحاب معظم الدول الأوربية من نظام التعويم المشترك، اتجهت المجموعة الاقتصادية الأوربية لتجديد جهودها للعودة إلي نظام سعر الصرف الثابت بين عملاتها . ونتيجة لذلك أنشئ نظام النقد الأوربى في مارس عام ١٩٧٩ بهدف خلق منطقة استقرار نقدى. وأشتركت جميع دول المجموعة الاقتصادية الأوربية في نظام النقد الأوربي ماعدا بريطانيا.

وهكذا يظهر أن أزمات النظام النقد الدولى قد أدت إلى ميلاد التعاون النقدى الأوربى.

وبالرغم من فترات الاستقرار التي عرفها النظام النقدى الأوربى، إلا أنه قد حدثت بعض الأزمات التي تركت آثارا عميقة على البنيان النقدى لأوربا.

ونتناول فيمايلى توضيح كيفية نشأة النظام النقدى الأوربى والمراحل التي مر بها، ثم نتعرض للأزمات التي تعرض لها النظام النقدى الأوربى، والآثار التى تركتها علي البنيان النقدى لأوربا وكل ذلك علي النحو التالي:

المبحث الأول: نشأة النظام النقدى الأوربى وتطوره.

المبحث الثانى: أزمات النظام النقدى الأوربى.

المبحث الأول

نشأة النظام النقدى الأوربى وتطوره

يعتبر النظام النقدى الأوربى نظاما للنقد الثابت، ولكنه مضبوط حول وحدة حساب مشتركة هى الإيكيو (وحدة العملة الأوربية) التى يصدرها الصندوق الأوربى للتعاون النقدى.

وتتويجا لمراحل الاتحاد النقدى الأوربى عقدت اتفاقية ماسترخت ، وتعتبر من أهم الاطارات المنظمة للوحدة النقدية الأوربية، حيث حددت مجموعة من الشروط

والمعايير التى يجب أن تستوفيها الدولة التي تريد الانضمام إلي الوحدة النقدية الأوربية.

ونتناول فيمايلى مراحل نشأة النظام النقدى الأوربى وتطورها وذلك علي النحو التالي:

المطلب الأول: ميلاد وحدة العملة الأوربية وأثر هيمنة الدولار كعملة دولية

المطلب الثانى : نسب الصرف بين العملات الأوربية (منطقة تكافؤ ثابتة)

المطلب الثالث: الصندوق الأوربى للتعاون النقدى

المطلب الرابع : معاهدة ماسترخت ومسار تطور الاتحاد النقدى الأوربى

المطلب الأول

ميلاد وحدة العملة الأوربية

(European Currency Unit)

(الإيكيو ECU)

تكمن حداثة النظام النقدى الأوربى بعد مشكلة الثعبان الأوربى فى إنشاء وحدة العملة الأوربية الإيكيو. وفي الأجل القصير إذا حدث وضعفت الإيكيو عن أداء وظائفها فانه توجد وحدة حساب تترجمها.

وتتكون وحدة العملة الأوربية [١] الإيكيو من مجموعة مختلفة من النقود الأوربية الموازنة بمعامل يمثل الأهمية النسبية لكل اقتصاد. بعبارة أخرى هى وحدة حسابية تتحدد قيمتها بمتوسط الوزن الترجيحى لقيمة عملات الدول الأعضاء. ولكل عملة من عملات الدول الأعضاء سعر مركزى مقابل وحدة النقد الأوربى.

وهكذا تعرف وحدة النقد الأوربية بسلة [٢] من العملات للدول الاثنى عشر للدول الأعضاء في الجماعة الأوربية.

ويمكن الاستعانة بالجدول التالي [٣] لمعرفة كيفية تكوين العملة الأوربية الموحدة:

جدول

تكوين العملة الأوروبية الموحدة (ECU)

العملة	الدولة	المعامل	السعر بالفرنك	الوزن بالفرنك	الوزن بالنسبة المئوية
المارك	(المانيا)	٠,٦٢٤	٣,٣٧	٢,١٠	٣٢,٠٨
الفرنك	(فرنسا)	١,٣٣٢	١,٠٠	١,٣٣	٢٠,٢٨
الجنيه	(المملكة المتحدة)	٠,٠٨٨	٩,٠٥	٠,٧٩	١٢,١٣
الليرة	(ايطاليا)	١٥١,٨	٠,٠٠٣٤	٠,٥١	٧,٧٨
فلورين	(هولندا)	٠,٢٢	٢,٩٩	٠,٦٦	١٠,٠٤
الفرنك	(بلجيكا)	٣,٣٠١	٠,١٦	٠,٥٤	٨,٢٢
الفرنك	(لكسمبورج)	٠,١٣	٠,١٦	٠,٠٢	٠,٣٢
بيزيتا	(اسبانيا)	٦,٨٨٥	٠,٠٤٠	٠,٢٧	٤,١٦
كورون	(الدنمارك)	٠,١٩٨	٠,٨٨	٠,١٧	٢,٦٦
الجنيه	(ايرلندا)	٠,٠٠٩	٨,٨١	٠,٠٨	١,١٥
الدرخمة	(اليونان)	١,٤٤	٠,٠٢١	٠,٠٣	٠,٤٧
اسكودا	(البرتغال)	١,٣٩٣	٠,٠٣٣	٠,٠٥	٠,٧١
الإيكيو				٦,٥٥	١٠٠,٠٠

(جدول ٣)

يوضح العمود الثالث تكوين الإيكيو بالفرنك ويبلغ سعر الإيكيو ٦٫٥٥ بالفرنك تحتوى على ٢٫١٠ فرنك للمارك و١٫٣٣ فرنك للفرنكات ، كما يظهر العمود الرابع نفس هذا التكوين في شكل نسبة مئوية.

وقد ينتج من هذه الطريقة لتكوين الإيكيو أن إعادة التكافؤ يعدل توازن الإيكيو . وهكذا أدى إعادة تقييم المارك وانخفاض قيمة الفرنك بين عامى ١٩٧٩ و١٩٨٣ إلى أن وزن المارك قد زاد من ٣٣٪ إلى ٣٧٫٤٪ والخاص بالفرنك من ١٩٫٩ إلى ١٦٫٩٪.

وتعتبر هذه المعاملات ثابتة ولكن تمت مراجعتها في عام ١٩٨٤ و١٩٨٩ ، وكان من نتائج ذلك ارتفاع وزن الفرنك بالنسبة للمستوى الذى وصل إليه أثناء الانخفاض السابق. وهكذا لايعتبر الإيكيو قاعدة ثابتة مادامت قيمتها ترجع إلى سعرالعملات التى تمثلها. إذن، قيمتها متغيرة. ويحدد إعادة تنظيم التكافؤ وتعديلات معامل التوازن السعر المحورى للإيكيو. علاوة على ذلك، تؤثر تغيرات سعر العملات على نسبة تحويل الإيكيو. وهكذا في حالة أن يكون سعر الفرنك في الوضع الأدنى بالنسبة لجميع العملات الأخرى للنظام النقدى الأوربى عندئذ تبلغ قيمة الإيكيو بالفرنك ١٫٨٪ . ومن المفترض في النهاية، أن تصبح الإيكيو منافسا أو مكملا للدولار على المستوى الدولى، مع مشاركتها له فى دوره كعملة سائدة في المبادلات والاحتياطى بالاضافة إلى ذلك ، يمكن أن تكون الإيكيو إحدى الأركان الثلاثة للنظام النقدى الدولى القائم على الين والدولار.

ويبدأ إنشاء الإيكيو بتعريف قيمتها ومعرفة طريقة إصدارها . وتعتبر الإيكيو عملة على هيئة سلة حيث يتم تحديد قيمتها تبعًا للعملات التي تتكون منها (يراجع الجدول السابق)- باستثناء الجنيه الإسترلينى والاسكوده والدرخمة- ومثل النقد لها حدود في الانخفاض حول سعر المحور، وتعتبر الإيكيو مستقرة بالنسبة للعملات التى تتكون منها. إلا أنها لاتتمتع بأى استقلال بالنسبة للنقد الأوربى وليس لها صفات المعيار المستقل.

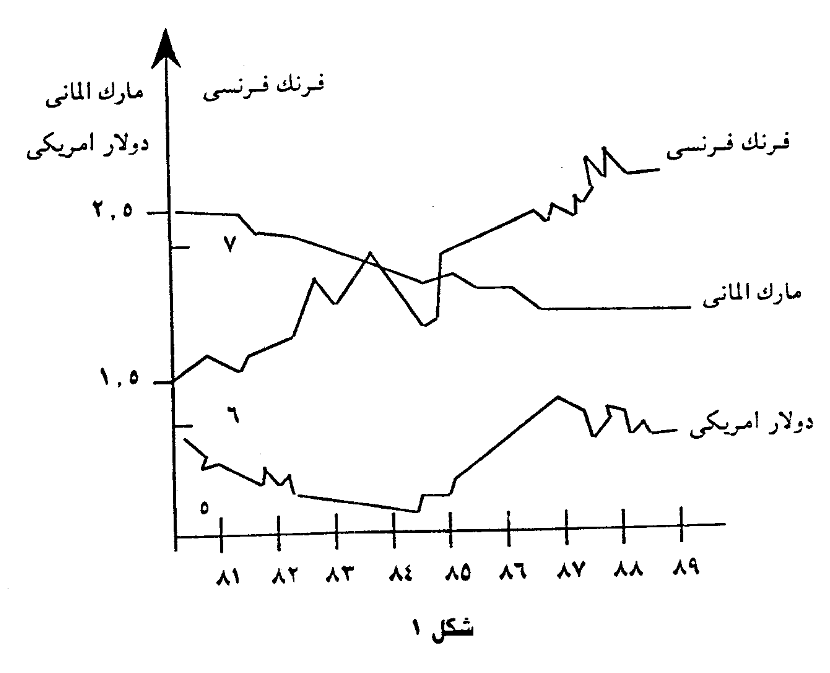
الإيكيو الرسمية عملة بديلة يتم حفظها في البنوك المركزية:

يندمج الإيكيو الرسمى فى إطار الصندوق الأوربى للتعاون النقدى FECOM الذى تم تأسيسه حتى يتسنى للدول الأعضاء ايجاد أموال في حالة الصعوبات النقدية والمالية لدى المؤسسات الأوربية أو الأعضاء الأخرى في النظام النقدى الأوربى. ويستهدف الالتزام بالتكافؤ الثابت التضامن المالي فيما بين الدول الأوربية.

وتقوم كل دولة بإيداع جزء من الاحتياطى الخاص بها (٢٠٪) من الذهب والدولار. وبالمقابل، تستفيد بإئتمان علي حسابها بالإيكيو في FECOM وتسمح لها أموالها بالتسديد بين البنوك المركزية. وهكذا تعتبر الإيكيو عملة بديلة تصدر مقابل احتياطى من الذهب والعملات. وتعتبر ممتلكات دولة من الإيكيو أهم بكثير من الحجم والقيمة المرتفع لاحتياطيها. وتمثل جزءاً مهمًا من الاحتياطى مثل الدولار ولكن تتمتع بقدر قليل من الحرية مقارنة بالدولار. وبالاضافة إلي ذلك يوجد الإيكيو الناتجة من ائتمانات دولة لدولة أخرى وتعتبر محدودة في طريقة إصدارها، وكذا في استخدامها إذ تكون قاصرة علي العلاقات بين البنوك المركزية. ويستبعد تدخل البنوك المركزية على أسواق تحويل الإيكيو التجارية حيث يمكن - في هذه الحالة- أن تمتلك البنوك التجارية الإيكيو . ومنذ ذلك الحين، انفصلت دائرة تداول الإيكيو الرسمية عن دائرة تداول الإيكيو الخاصة التي توجد في حيازة البنوك والوكلاء الاقتصاديين.

القيمة المتغيرة للإيكيو: أصل الإيكيو الخاصة

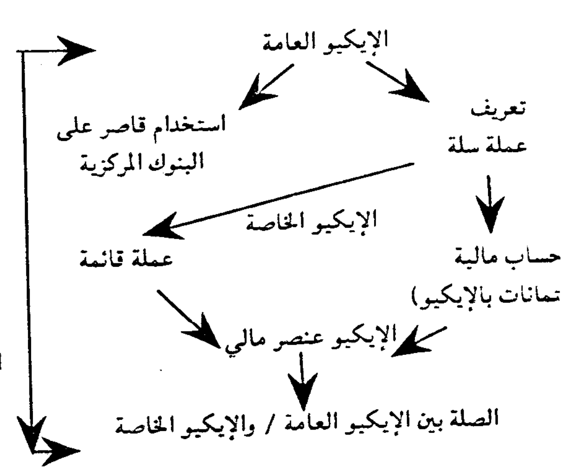
١- تطورات سعر صرف الإيكيو بالنسبة للفرنك والمارك والدولار (يوليو ١٩٨٩)



شكل ١

٢- تكوين الايكيو

الخطوة الأولي: إنشاء الإيكيو الرسمية
الخطوة الثانية: استخدام وحدة الإيكيو في المعاملات التجارية والمالية.
الخطوة الثالثة: تحرز الإيكيو تقدمًا باستخدامها على أنها مال فى المعاملات التجارية .
الخطوة الرابعة: (في المستقبل) تنظيم السلطات العامة الأوروبية التداول النقدى للإيكيو.



الإيكيو الخاصة(١)

تنتج الإيكيو الخاصة -بصفة عامة- من الأعمال التى يقوم بها الوكلاء الاقتصاديون، بعكس الإيكيو الرسمية الواردة فى اتفاقيات النظام النقدى الأوربى، وتستخدمها المؤسسات والمنشآت المالية وليس فقط البنوك المركزية. ويشبه البعض الإيكيو الخاصة بأنها طفل النظام النقدى الأوربى ولكن طفل طبيعى يتربى في الشارع ويستعير البعض مصطلحًا سياسيًا بقوله: لقد قام الوكلاء الاقتصاديون بالتصويت لصالح الإيكيو عندما كانت السلطات السياسية تتنحى . وبفضل الإيكيو أصبح النقد الأوربى مسألة ديمقراطية.

أ- أصل الإيكيو الخاصة، وحدة حساب فى فترة عدم إستقرار :

ولد الاستخدام الخاص للإيكيو أثناء العمليات المالية وتسعير السلع المبيعة.

وفي البداية، اتخذت الإيكيو الخاصة شكل أداة مالية، وتم تحقيق التقدم السريع للإيكيو أثناء التقلبات المالية خلال الثمانينيات وكان ملائما لأزدهار التجديدات المالية.

وانطلقت الإيكيو ، بعد هذا الوضع ، علي شكل تجديد مالي يهدف إلى حماية أصحاب القروض والسلف من تغيرات سعر الصرف.

وتم استخدام الإيكيو على صعيدين لأسواق رؤوس الأموال: فى الأسواق المالية، وعرف إصدار السندات بالإيكيو إزدهاراً سريعًا وتطورت الائتمانات المصرفية في وقت لاحق.

وتم اللجوء إلي الإيكيو بوصفها عملة على شكل سلة، وذلك لثلاثة أسباب:

١- أن الإيكيو تتغير فى المتوسط ، بصفة أقل من العملات التي تمثلها.

٢- تعتبر الإيكيو معدلاً للعملات المرتبطة بشبكة التكافؤ. حتى إذا كان هذا الأمر موضوع مراجعة تظل قيمة الإيكيو بالنسبة للعملات الأوربية مستقرة نسبيا.

٣- أن معدلات الفائدة وسط بين النسب المرتفعة (العملات الضعيفة).

وتطور الإيكيو الخاصة بسبب أن الوكلاء الاقتصاديين كانوا يفضلون استخدام وحدة حساب موجودة ومعروفة بدلاً من اللجوء إلي «كوكتيل» خاص من العملات. حينئذ تكون الإيكيو مثل طريقة للاستثمار ملائمة جداً من وجهة نظر العائد المعرض للخطر. وبشكل متواز ولأسباب مماثلة، تقوم الإيكيو بدور كوحدة حساب فى المبادلات التجارية.

واستخدمت الشركة الفرنسية متعددة الجنسيات (سانت جوبان الدولى Saint Gobain) بطريقة نظامية الإيكيو كعملة لإعداد الحسابات: إعداد حسابات التبادل بين فروع الشركة والمؤسسات الأخرى . ومن قبل كان يتم التبادل بين الفرعين بإحدى العملتين : (الفرنك والمارك للتبادل بين ألمانيا وفرنسا) ممايؤدى إلى إصابة إحدى الطرفين بخسائر في حالة التذبذبات المالية ؛ ولكن بفضل الإيكيو حظى السعر النهائى للمعاملات التجارية باستقرار كبير وآمن. لذلك قررت الحكومة الفرنسية فى عام ١٩٨٥ إتمام حساباتها لشراء الغاز الهولندى بالإيكيو.

ب- بدايات الإيكيو كنقود:

يمثل الاستعمال الأول للإيكيو إحدى « الوظائف » التقليدية للنقود ، وتستخدم النقود كذلك « كمعيار لقياس القيمة » وتعتبر وحدة حساب. وهنا يثور التساؤل كيف يتم المرور إلي الوظيفة التقليدية الثانية للنقود وظيفة « وسيط للتبادل» والثالثة «وسيلة لحفظ القيمة» ؟

لقد بدأت الإيكيو بالفعل بالقيام بهذا الدور النقدى: وقد أدى الشكل الأول للإيكيوكعملة للسداد وحفظ القيمة إلي امتداد وظيفة الإيكيو كوحدة حساب.

وتعتبر مرة أخرى، (مجموعة سانت جوبان) ذات معنى في هذا الصدد إذ تم في البداية استخدام الإيكيو كوحدة حساب لتنظيم المبادلات فيما بين المجموعة خلال فترة عدم استقرار نقدى، وأثناء الفترة الثانية، حدث تغير جذرى فى استخدام الإيكيو حيث فتحت فروع الشركة حسابات بالإيكيو، وقامت بإجراء مبادلات بواسطة هذه الأموال: وهكذا تم التحول من العملة كوحدة حساب إلى عملة تسديد . وتم تبادل متواز

إبتداء من الائتمانات المصرفية بالإيكيو. ونأخذ كمثال علي ذلك حالة بنك قام بائتمان بالإيكيو لمؤسسة ما، عندئذ يمكن وضع افتراضين: تبعا للأول، تقوم المؤسسة بتحويل الإيكيو إلي عملة أخرى ولاتقوم بالعملية العكسية إلا عند إنتهاء الائتمان للتسديد إلى البنك. حيث إن الإيكيو لاتتداول. ولايوجد إلا وقت لتحويلها إلي عملة وطنية . وطبقا للافتراض الثانى تستخدم المؤسسة أموالها بالإيكيو لتنظيم المعاملات التجارية مع المؤسسات الأخرى ويستخدم المستفيد هذه الأموال بدوره للتسديد إلي الدائنين...وهكذا يوجد ائتمانات بالإيكيو يتوالد منها إبداعات بالإيكيو أيضا.

ومنذ ذلك الوقت ظهرت مشكلة التحويلات للإيكيو بين البنوك التى لديها فائض أو عجز فى الإيكيو.

ولهذا السبب تم إنشاء صندوق للموازنة تحت رعاية بنك التسويات الدولية حتى يتسنى للبنوك ايجاد الإيكيو عندما تكون في حاجة إليها. إلا أنه ستطرح في النهاية مشكلة ليس لها حل في الوقت الحالى وهى حالة « الشخص الدائن» الذى يلجأ في نهاية المطاف إلي السوق.

ويفترض لتطور الإيكيو أن تزيد من سيولتها وذلك على ثلاثة مستويات:

- تطور استخدام الإيكيو كنقود في المعاملات التجارية والإيداعات بالإيكيو.

- تدقيق الاجراءات الفنية للموازنة بين البنوك التجارية.

- بداية الصلة بين الإيكيو الرسمية والخاصة. وإذا كان لايجوز تداولها لضخ سيولتها على سوق الإيكيو الخاصة. إلا أنه يمكن التفكير فى أن البنوك المركزية تجمع لإيكيو الخاصة وتؤمن التداول بغرض تنظيم الإيكيو الخاصة مع الإيكيو الرسمية نقابل. ويجب تفعيل الإيكيو الخاصة بغرض الانتقال إلى الإيكيو الرسمية. ويجب جاد المؤسسات التى تضمن -في نهاية الأمر- تحويلات الإيكيو الخاصة.

وأمام ماسبق يرى البعض أن الإيكيو لم تحصل على خصائص النقد. لذلك لايوجد ضمان لسيولة التداول المصرفى للإيكيو الخاصة. ولاتستفيد الإيكيو الخاصة من تنظيم لموازنة الأرصدة فيما بين البنوك. ولايوجد تسوية للأرصدة الصافية التى تستخدم في الموازنة أصول موحدة يصدرها بنك مركزى من الدرجة العليا لصالح البنوك

التجارية. ولايوجد دائن في نهاية الأمر لتجنب انتشار المشكلات الناتجة بسبب ضعف النظام المصرفى. ولايوجد سعر شرعى على أرض تخضع لسيادة نقدية موحدة.

أثر هيمنة الدولار- كعملة دولية- على العملة الأوربية الموحدة (الإيكيو):

باستقراء مسار وتطور العلاقات الاقتصادية الدولية يتضح أن الدولار احتل مكانة عظمى كعملة دولية، وترتب على ذلك منح الولايات المتحدة الأمريكية امتيازات متعددة لاسيما في مجال جذب الادخار العالمى.

ومن الثابت أن الدول الكبرى- مثال الولايات المتحدة - لاتستطيع (١) أن تغير من سياستها بدون التأثير علي اقتصاد شركائها. ولذلك فإن مشكلات الدول الكبرى- لاسيما النقدية- تنتقل من الدولة الكبيرة إلي سوق النقد الأجنبى بسهولة.

ويؤكد على هذه الحقيقة البعض (٢) بقولهم وهم بصدد الحديث عن إفرازات العولمة: ويترتب علي ماتفرزه العولمة من نتائج « تضاؤل امكانات الدول المتخلفة على التدخل أكثر فأكثر، في حين يتعاظم أكثر فأكثر تجاوز اللاعبين الدوليين حدود اختصاصهم دون رقيب يذكر».

وعلي ذلك فإن لهيمنة الدولار كعملة دولية آثار سلبية متعددة علي النظام النقدى الدولى من أهمها(٣):

١- أن تقلبات الدولار تؤدى إلي حدوث اضطرابات في الاقتصاد العالمى عند تغيير الأسعار لاسيما أسعار المواد الأولية.

٢- أن الولايات المتحدة تستفيد من ميزة تنظيم الترويج الدولى لجزءكبير من الاحتياطيات .

٣- أنها تستطيع القيام بتمويل العجز الخارجى لميزانيات باقى دول العالم.

وهكذا يمكن أن تؤدى الهيمنة المالية للدولار إلي نتيجة متناقضة بالنسبة للدول الأوربية. وغالبا ماتتم عمليات القروض بين المقيمين الأوربيين بالدولار عبر السوق الأوربية للدولار.

لذلك فإن استخدام الدولار كوسيط فى المعاملات المالية عن طريق الجمع بين وكيل لديه فائض، وآخر عنده عجز والاثنان أوربيان، يمنح لهذه العلاقة مظهراً خارجيا بالنسبة للممول الأوربى ، وتؤدى الهيمنة المالية للدولار إلي الاضرار بالاندماج المالى لأوربا؛ كما ينتج عن القفزات الفجائية للدولار اضطرابات شديدة للنظام النقدى الأوربى ويؤدى انخفاض الدولار إلي ارتفاع المارك.

وفي هذه الحالة، يمثل تطور الوظائف المالية للإيكيو مزايا متعددة من أهمها :

- إمكانية تدعيم الاندماج المالي الأوربى.

- امتلاك الدول الأوربية بصفة إجمالية سلطة إصدار مجموعة من الإيكيو والسيولة،مما يسمح لها بالاشتراك في العرض العالمي للسيولة والاستفادة به لصالحها .

- تؤدى زيادة الاستثمارات السائلة بالإيكيو إلي الحد من آثار عدم توازن الدولار علي النظام النقدى الأوربى، وفي حالة انخفاض الدولار، يظهر الأثر ليس علي المارك ولكن على الإيكيو بدون المساس بالاستقرار الداخلي للنظام النقدى الأوربى.

المطلب الثانى
نسب الصرف بين العملات الأوربية
(منطقة تكافؤ ثابتة)

نظرا لأن وحدة النقد الأوربية (الإيكيو) تتحدد قيمتها بمتوسط الوزن الترجيحى لقيمة عملات الدول الأعضاء ، فيجب بناء على ذلك أن تحدد كل عملة بسعر محورى فى الإيكيو. ويتم احتساب أسعار العملات الوطنية فيما بينها، بمعنى نسب صرف [illegible]ية إبتداء من أسعار محورية للإيكيو. وهكذا تمثل المنطقة الأوربية للتكافؤ الثابت

ابتكارا جديدا، حيث أنشئ [١] تكافؤ ثابت دون اللجوء إلي قاعد معينة. ومنذ ذلك الحين، تم تعريف التكافؤ الثابت بالأسعار المحورية الثنائية، وتم تحديد كل عملة بالنسبة لكل واحدة من العملات الأخرى.

فإذا كانت الإيكيو تساوى [٢] ٦٫٤٥١٥ فرنك فرنسي و١٫٨٧٣٣ مارك فإنه يمكن احتساب سعر المارك بالنسبة للفرنك ٦٫٤٥١٥/١٫٨٧٣٣=٣٫٤٤٣٩.

وحول الأسعار المحورية الثنائية ، يتم تحديد حدود التقلبات تقريبا بنسبة ٢٫٢٥٪ باستثناء ايطاليا وأسبانيا ثم المملكة المتحدة والبرتغال الذين يستفيدون تقريبا بنسبة ٦٪ عند انضمامهم. ومنذ أزمة ١٩٩٣، زادت حدة التلقبات تقريباً بنسبة ١٥٪ لجميع المشتركين.

ويمكن ان تتم مراجعة الأسعار المحورية فى إطار اعادة الضبط النقدى، بمعنى انخفاض أو اعادة تقييم العملات الواحدة بالنسبة للأخرى عقب اتفاق متبادل بين الدول الأعضاء عندما يكون فرق التضخم وعدم التوازن الخارجى كبيراً جداً ، وأيضا في حالة أزمة نقدية نتيجة مضاربة.كالتى حدثت بين عامى١٩٧٩و١٩٩٥ ، فقد قامت ست عشرة دولة باعادة ضبط السياسة النقدية.

وهكذا يظهر أن النظام يقوم على شبكة تكافؤ توضح الأسعار المختلفة لعملة بالنسبة لأخرى، ويجب أن تتدخل البنوك المركزية للمحافظة علي عملاتها داخل حدود ثابتة لكل واحدة من بينها. وهكذا تتدخل البنوك المركزية عندما يبلغ سعر عملة الحد الأدنى بالنسبة لأقوى عملة وليس بالنسبة للإيكيو، بمعنى المتوسط المتوازن للعملات الأخرى المشتركة.وبذلك يتضح أن النظام النقدى الأوربى لم يكن مركزاً علي الإيكيو ولكن علي العملة الأقوى الخاصة بالدولة التى عندها تضخم بسيط وفائض خارجي مرتفع.

وبناء على ذلك، كان النظام النقدى الأوربى غير متناسق، في حدود أنه يجب على الدول الأعضاء ،ان تتجنب أى عدم توازن كبير مع الدولة « الأكثر قوة » . وتستطيع هذه الأخرى أى الدولة القوية أن تفعل مثلما كان يحدث في مثل نظام Bretton-Woods ،أى تقوم بفرض سياستها علي الآخرين المضطرين ،والذين يجب ان يقبلوا أولوياتها وقيودها . وتستطيع الدولة الأقوى في النظام النقدى الأوربى، وهى ألمانيا نظرا لأنها الدولة الأكثر قوة فى النظام النقدى الأوربى لتفوقها الاقتصادى والنقدى، كان يمكن أن تفرض على الجميع سياستها الاقتصادية وبصفة خاصة في مجال النمو ومستوى التضخم.

وحتى يتسنى إجراء توزيع أفضل لسعر صرف التدخل بين الدول، ولاستبيان أفضل تحركات للعملة وضع النظام النقدى الأوربى مؤشراً للتباعد ثابت عند ٧٥٪ كحد أقصى للفرق المسموح به لكل عملة. ويحدد هذا المؤشر افتراض تدخل البنك المركزى بالنسبة للعملة التي تتغير بشكل كبيربالنسبة للعملات الأخرى، سواء بالارتفاع أو الانخفاض حتى يمكن اكتشاف أية عملة كانت مسئولة عن التباعد . ويسمح ذلك الأمر بعدم «انتظار» ان تبلغ العملات حدودها للتدخل علي السوق. وهكذا عندما تبلغ عملة ما بداية التباعد بالنسبة للأخرى يجب ان تتدخل البنوك المركزية للعملتين المعنيتين فى الأسواق لحفظ هذه العملات في حدود التقلبات المسموح بها.

ويقوم البنك المركزى للعملة الأقوى بشراء العملة الضعيفة لحفظ سعرها ويساعد البنك المركزى الدولة ذات النقد الضعيف بالعملات القوية حتى تستطيع بيع وشراء عملتها الخاصة. وبصفة عامة ،يتصرف البنك المركزى الذى يتخذ من قيمة عملته قبل الحدود المسموح بها وأيضا يمكن ان تمتنع الأخرى التى يتم تقييم عملتها من التدخل حتى تكون مضطرة.

وفي الواقع ، يكون من الضرورى التدخل قبل الوصول إلي الحد وبدون ان يكون إلزاميا ، ولكن يجب أن ترجع الدول التى تنخفض قيمة عملتها فى سوق الصرف إلي احتياطيها للمحافظة على نقدها وتواجه وحدها مشكلات السوق، مادامت تفضل الدول صاحبة العملة القوية الانتظار إلي آخر لحظة لساندة العملة الضعيفة بشرائها.

وللحد من المضاربة ضد عملتها ،يجب أيضا ان تحافظ الدولة صاحبة العملة

الضعيفة على نسب الفائدة المرتفعة، وغالبا تكون مرتفعة جداً ، مع الأخذ في الاعتبار وضعها الاقتصادى الداخلى. وهكذا تكون التدخلات متنوعة (التدخل بعملات مختلفة، اجراءات سياسية نقدية داخلية) ولكن تؤثر بدرجة كبيرة على الدولة صاحبة العملة الضعيفة.

ومن جهة أخرى ،توجد اجراءات أخرى إذا بدا أن هذه التدخلات غير كافية وسريعة الزوال: من ناحية ، إجراءات سياسية اقتصادية داخلية،وبصفة خاصة ما يتعلق بالموازنة، ومن ناحية أخرى، اعادة ضبط السياسة النقدية بعد مشاورات بين الدول الأعضاء واتفاقهم بالإجماع.

وباستقراء ماسبق يتضح أن التحقق من حدوث عدم التوازن أصبح أمراً دقيقا، فهل إذا ارتفع سعر الدولار بالنسبة للفرنك ، هل يعنى هذا إنها علامة على قوة المارك وضعف الفرنك ؟ علاوة على ذلك، وفى حالة عدم وجود قاعدة معينة، فإن انخفاض الأسعار[١] يختفى من جانب واحد ولايمكن أن يتم إعادة تنظيم التكافؤ إلا على المستوى الأوربى .وهكذا تتنازل الدول عن جزء من سلطاتها لصالح أوربا وتوافق علي مفاوضة تعديلات التكافؤ. وقد تم تحديد نسب المحاور كحد أقصى للتقلبات. وحتى صيف عام ١٩٩٣، بلغ تقريبا المستوى العام للتغيرات ٢٫٢٥ ٪ مع نظام أكثر مرونة بنسبة حوالى ٦٪ الذى اعتمدته ايطاليا وأسبانيا والمملكة المتحدة خلال فترة زمنية. ومنذ أغسطس ١٩٩٣، اتسعت حدود التقلبات حتى بلغت ١٥٪.

ويوضح الحد الأقصى للتقلبات الاكراه الذى يقع علي السلطات النقدية.ويجب ان تعمل كل دولة على الاحتفاظ بسعر عملاتها داخل الحدود التى حددتها. وعندئذ، تطرح مشكلتان تتناولهما المباحثات بين الدول والتنظيم الداخلى للنظام النقدى الأوربى: من الذى يجب أن يتدخل ومتى ؟ أين توجد وسائل التدخل ؟ ماهى مشكلة التضامن المالى؟

وحتى يمكن الاحتفاظ بنسبة الصرف داخل حدود التقلبات، يجب على الدولة التى لديها صعوبات ، محاولة إيجاد العملات للمحافظة علي نقدها. كما هو عليه نظم الائتمان السارية، وبصفة خاصة فى إطار (الصندوق الأوربى للتعاون النقدى) ،

الذى يشتمل علي ائتمانات بالعملة الأوربية . وأخيرا، يمكن ان تكون الأجزاء التى تحدد نسب المحاور الثنائية موضوع اعادة تنظيم. إذن «يتعلق الأمر بتكافؤ مستقر ولكن طبقا لمعايير».

ولم يتم فقط إنشاء منطقة تكافؤ ثابتة وقوية وقادرة على الاحتفاظ بداخلها بالعملات الأقل قوة . ولكن تم تأسيس عملة أوربية ، الإيكيو(العملة الأوربية)، التى تحقق الاتحاد النقدى.

المطلب الثالث

الصندوق الأوربى للتعاون النقدى [١]
(Fonds européen de cooperation monétaire)

بدأ الصندوق الأوربى للتعاون النقدى فى عام ١٩٧٣ [٢] فى إطار حركة الشعبان الأوربى «وذلك لضمان التعاون النقدى بين الدول الأعضاء. ويتكون الصندوق من محافظى البنوك المركزية للدول الأعضاء ، ويعتبر هو وسيلة التنسيق والتعاون بين البنوك المركزية للدول الأعضاء في النظام النقدى الأوربى.

ومثل صندوق النقد الدولي «لايعتبر الصندوق الأوربى للتعاون النقدى بنكاً ولكن هيئة للموازنة متعددة الجوانب بين البنوك المركزية الأوربية حتى يمكن ان تحصل على الأموال في حالة المشكلات النقدية والمالية. وتمتلك البنوك المركزية ٢٠٪ من ممتلكاتها بالذهب والعملات وتحصلها بالمقابل بالإيكيو. إذن ، يرجع اصدار الإيكيو-بصفة جوهرية- إلي احتياطيات الصرف التى تمتلكها الدول الأعضاء بمعنى رصيد ميزان المدفوعات الخاص بهم وتغيرسعر الذهب وخاصة الدولار وبالعملة الرئيسية لاحتياطى البنوك المركزية.

ويمكن أن تتغير هذه الاحتياطيات للصرف مع مرور الوقت، وتؤدى إلى إحكام في الحجم عن القيمة. وفي الواقع ، في حالة وجود فائض فى ميزان المدفوعات، يرتفع احتياطى الذهب والعملات والممتلكات بالإيكيو أيضا ، ويحدث خلاف ذلك في حالة العجز، ينخفض الاحتياطى والممتلكات بالإيكيو أيضا. ومن جهة أخرى، عندما ترتفع قيمة الذهب والعملات وبصفة خاصة الدولار وعندما تنخفض أسعارهم ، يزيد أو ينخفض اصدار الإيكيو. إذن يرتبط انشاء الإيكيو بعوامل «خارجية» لاتتطابق بشدة مع الاحتياجات الحقيقية للدول الأعضاء. وهكذا يظهر أن سلطة الصندوق الأوربى للتعاون النقدى محدودة لدرجة أنه لم يستطع أن يفرض على الدول الأعضاء سياسات اقتصادية معينة ولا القيام بدور الموجه لاستعادة توازنهم.

وتستطيع البنوك المركزية استخدام الإيكيو الخاصة بها لتسديد الديون فيما بينها. وتم تحديد تداول الإيكيو في النظام واستمرت فقط في المعاملات التجارية بين البنوك المركزية التى تمنح تسهيلات ائتمانية في إطار التضامن فيما بين الدول الأوربية. وذلك لتحقيق عمليات التدخل الخاصة بهم ومقاومة المضاربة أيضا.

ووضعت البنوك المركزية حركات الائتمانات المشتركة المتبادلة-تمويل قصير الأجل وأيضا منافسات مالية متوسطة الأجل- تلائم الاجراءات الاقتصادية والنقدية للقضاء علي عدم التوازن.

إلا أنه بجانب هذه الإيكيو الرسمية التى تستخدمها البنوك المركزية، يجب أن تتطور الإيكيو الخاصة في إطار القروض العامة والائتمانات المصرفية والغير مصرفية ولتسديد العمليات التجارية. ويجد العاملون فى السوق والمقرضون والمدينون وحدة مستقرة نسبياً بسبب مبدأ السلة الذى يسمح بالحد من مخاطر الصرف، بفضل الاجبار على استقرار العملات في النظام النقدى الأوربى . إلا أنه يجب ان يطلب هؤلاء العاملون علي الأسواق بتحويل الإيكيو إلي واحدة أو عدة عملات السلة،ولم تكن الإيكيو عملة حقيقية للتسديد إلا فى نطاق أنها عملة للاستبدال. وهكذا خرجت الإيكيو الخاصة من نظام الإيكيو. واعتبرت الإيكيو وسيلة للحماية من مخاطر الصرف مادامت تخفف من تغيرات العملات ولكن لم تكن حقا حرة مستقلة.

وعندما بدأت الحكومات تنظر للنظام النقدى الأوربى كنظام للسعر الثابت ، أصبحت الحاجة للتحرك أبعد أكثر إلحاحا وتعززت الحاجة بتوقيع الاتفاق الأوربى الموحد، وهو الاتفاق الذى بمقتضاه يتم تحويل الجماعة الأوربية إلى سوق داخلية واحدة بنهاية عام ١٩٩٢ .

وتعزز كل ماسبق بالأسباب التالية: (١).

أولا - إن قرار تكوين السوق الموحدة عزز الرأى الذى كان سائدا فى أوربا منذ زمن بعيد، والذى مؤداه أن الأقتصاديات القومية المتكاملة تكسب أكثر من استقرار سعر الصرف من إعادة التنظيم المتفرق ، وقد قيل أن المكاسب من تكوين السوق الأوربية الموحدة لن تتحقق بشكل كامل بدون القضاء على عدم استقرار سعر الصرف، وتكاليف التحويل الناتجة عن استخدام عملات قومية منفصلة ، وكان هذا الرأى محلا للنقاش ولكنه كان مؤثرا .

ثانيا - إن تكوين السوق الموحدة تطلب إلغاء ضوابط رأس المال ، وعندما ألغيت ، فإن الشكوك حول ثبات أسعار صرف النظام النقدى الأوربى يمكن أن تولد تدفقات رأسمال مضارب ضخمة بشكل يكفى لغرض إعادة تنظيمات سعر الصرف أو على الأقل ،التدخل فى السلوك المعتاد للسياسات المالية . وقد أوضح توماسو بادوار سكيونا ، (وهو مصرفى فى بنك إيطاليا) ، هذه النقطة محذرا من محاولة مواجهة " رباعية غير ثابتة "من الأهداف السياسية وعلى المدى البعيد قال: إن الحل الوحيد لعدم الثبات هو تكملة السوق الداخلى باتحاد نقدى .

وللإبقاء على ثبات أسعار الصرف فى النظام النقدى الأوربى تعين على دول الجماعة الأوربية تبنى سياسة نقدية مشتركة ، ولكن يجب أن تكون سياسة أوربية يصيغها البنك الألمانى. وقدمت هذه الحجة عندما كانت ألمانيا لاتزال دولة منخفضة

التضخم ومنخفضة أسعار الفائدة ، ولكنه أصبح أكثر أقناعا بعد توحيد ألمانيا ، عندما ارتفع معدل التضخم الألمانى وقام البنك الألمانى برفع أسعار الفائدة .

وتؤخذ تلك الحجة أحيانا لكى تعنى أن البنك المركزى الأوربى يمكن أن يكون له أفضليات سياسية مختلفة عن أفضليات البنك الألمانى ولن يتبع سياسة تثبيت الأسعار على حساب الأهداف الاقتصادية الأخرى .ولكن ذلك لن يكون هو الحال فى ظل معاهدة ماسترخت .

فالمعاهدة تنص على إنشاء بنك مركزى أوربى ، مطالب بتثبيت سعر الصرف كهدف أساسى له ، وللحجة تفسير سطحى آخر ، فالبنك الألمانى يسعى لتثبيت الأسعار فى ألمانيا ، والبنك المركزى الأوربى يمكن أن يسعى لتحقيق ثبات الأسعار فى الجماعة الأوربية ككل ، كما يفعل الاحتياطى الفيدرالى فى الولايات المتحدة ، حيث يحددموقفه السياسى بالإشارة لظروف الاقتصاد الأمريكى ككل ، وليس أى قسم احتياط فيدرالى واحد. ومن ثم فإن الاتحاد النقدى يمكن أن يحدد مجال المؤسسة التى تصنع السياسة النقدية الأوربية .

وفى عام ١٩٨٩ أوصى تقرير ديلور(١) بإنشاء نظام بنك مركزى موحد للجماعة الأوربية وإحلال عملة موحدة محل العملات الوطنية المتنوعة وحدد تقرير ديلور عملية من ثلاث مراحل للوصول إلى الاتحاد الاقتصادى والنقدى .وقد تشهد المرحلة الأولى إتمام السوق الموحدة و الغاء كل الضوابط الرأسمالية ، وإدخال الإطار الشامل للتنسيق السياسى. ويمكن أن تدخل كل دول الجماعة الأوربية فى آلية سعر الصرف الخاصة بالنظام النقدى الأوربى ، ولكن يمكن السماح بإعادة التنظيم ، وقد تشهد المرحلة الثانية إنشاء بنك مركزى أوربى ، يمكن أن يبدا بتنسيق السياسات النقدية لدول الجماعة الأوربية كلا على حده . ولكن يمكن أن يبدأ حالا صياغة سياسة موحدة للجماعة الأوربية . وقد تظل إعادات تنظيم أسعار الصرف ممكنة ، ولكن فى ظروف استثنائيه فقط .وقد تشهد المرحلة الثانية أيضا إدخال القيود الصارمة على عجز الموازنة القومية . وهو أمر مثير للجدل . ويمكن أن تبدأ المرحلة الثالثة بتثبيت نهائى لأسعار الصرف ، وقد يصبح نظام البنك المركزى الأوربى مسئولا عن السياسة النقدية ، ويمكن إصدار عملة موحدة فيما بعد لتحل محل العملات القومية .

وبعد نشر تقرير ديلور بوقت قصير ، وافقت دول الجماعة الأوربية على بدء المرحلة الأولى عام ١٩٩٠، وبدأ التفاوض حول المرحلتين الثانية والثالثة ، ورغم ذلك فقد أحجموا عن اعتماد أي تحويل تدريجي للسيادة النقدية خلال المرحلة الثانية وقرروا ألا يبدأ البنك المركزى الأوربى فى العمل حتى تبدأ المرحلة الثالثة ، وثمة مؤسسة أخرى، المعهد النقدى الأوربى ، يمكن أن ينسق السياسات القومية خلال المرحلة الثانية .

وأثناء اتخاذ تلك القرارات ، بدأت الجماعة الأوربية تبحث كيف يمكن أن تتأثر بتفكك الأمبراطوريه السوفيتية ، وبتوحيد ألمانيا ، وبسقوط الاتحاد السوفيتى نفسه . وهل يمكن أن تسيطر ألمانيا الأكبر والأقوى على أوربا وتتبع سياسة خارجية أكثر استقلالية ؟ هل يمكن أن تستمر الجماعة الأوربية فى العمل بكفاءة بعد قبول أعضاء أكثر ؟ هناك مجموعتان من الدول تسعى للانضمام للجماعة الأوربية - دول أوربا الغربيه مثل السويد وفنلندا و التى لم تنضم من قبل لتلافى «الانحياز » فى صراع القوى العظمى، ودول وسط أوربا ، مثل المجر وبولندا ، التى ترى عضوية الجماعة الأوربية ضرورة حيويه لنجاحها المستقبلى واستقرارها السياسى المحلى . وقد دفع الموقف السياسى الجديد دول الجماعة الأوربية لاتباع جدول أعمال أوسع - لمراجعة عمليات اتخاذ القرار للجماعة الأوربية نفسها وإيجاد طرق لاتباع سياسة خارجيه مشتركه والتنسيق الدقيق فى أمور الدفاع ، وكل تلك الأمور غطيت بمعاهدة ماسترخت التى تم التوقيع عليها عام ١٩٩١.

ولمواصلة مسيرة الوحدة الأوربية رأت الدول الأعضاء ضرورة إدخال بعض التعديلات علي معاهدة روما لمواكبة التطورات الجديدة. وقد تحقق ذلك بالفعل عام ١٩٩٢ عندما عقدت الدول الأعضاء مؤتمر قمة في ماسترخت ، حيث تم التوقيع علي اتفاقية جديدة عرفت بمعاهدة ماسترخت.

المطلب الرابع

معاهدة ماسترخت والاتحاد

النقدى الأوربى

تعتبر اتفاقية ماسترخت [١]أهم الاطارات المنظمة للوحدة النقدية الأوربية، حيث حددت مجموعة من الشروط والمعايير التى يجب أن تستوفيها الدولة التي تريد الانضمام إلي الوحدة النقدية الأوربية.

وقد استطاعت إحدى عشرة دولة من دول الاتحاد الأوربى أن تستوفى شروط العضوية وهذه الدول هى:

ألمانيا- فرنسا- بلجيكا - لوكسمبرج- ايرلندا- هولندا- أسبانيا- النمسا- فنلندا- إيطاليا- البرتغال.

وفي المقابل هناك دول لم تستوف شروط الانضمام بعد مثل اليونان، وبالتالى لم تنضم خلال المرحلة الانتقالية. كما أن هناك دولا رفضت الانضمام لأسباب اقتصادية وسياسية مثل :المملكة المتحدة والدانمارك والسويد.

لقد نظر للاتحاد النقدى كالنظير المنطقى للتحرك نحو السوق الأوربيه الموحدة[٢] ، التى بدأت عام ١٩٨٥ ، وفى حقيقة الأمر كان الإنتقال إلى السوق الموحد يتطلب الانتقال إلى الاتحاد النقدى بالقضاء على استخدام الضوابط الرأسمالية وبدون تلك الضوابط ، كما قيل فإن دول النظام النقدى الأوربى كان عليها أن تتبع سياسة نقدية مشتركة للدفاع عن أسعار صرفها ضد حركات رأس المال المضارب ،

ولكن تلك السياسة يجب أن تكون سياسة أوربية تصيغها مؤسسة من مؤسسات الجماعة الأوربية وتستهدف تحقيق أهداف السياسة الأوربية ، وليست سياسة يصوغها البنك الألماني وتستهدف تحقيق الأهداف السياسية الألمانية بشكل مطلق .

ودفع الأهتمام المتزايد بالأتحاد النقدى الجماعة الأوربية لتعيين لجنة برياسة جاك ديلور ، (رئيس اللجنة التابعة للجماعة الأوربية) ، لدراسة طرق الوصول للاتحاد النقدى ، وكان التقرير غامضا حول الجدول ولكنه كان غاية فى الوضوح بشأن النتيجة المطلقة - وهو "حبس لايمكن رده "لأسعار الصرف للجماعة الأوربية وانضمام البنوك المركزية الوطنية إلى نظام أوربى للبنوك المركزية ، يمكن أن يتبع سياسة نقدية موحدة وربما يصدر عملة موحدة للجماعة الأوربية بدلا من العملات القومية .

وفى نهاية عام ١٩٨٩ ، وافقت دول الجماعة الأوربية على بدء المرحلة الأولى من هذه العملية وقررت الأجتماع فى مؤتمر للعمل على إنجاز المراحل المتبقية. وبعد ذلك بوقت قصير ، وافقوا على عقد مؤتمر ثان عن الاتحاد السياسى اللصيق .وقبل بدء تلك المؤتمرات ، علاوة على ذلك أعتمدت التوصيات الأساسية للجنة ديلور لخلق نظام أوربى للبنوك المركزية والتحرك بعد ذلك إلى عملة موحدة ، ولكنها قالت أن تلك الخطوات يجب ألا تتخذ حتى تحقق دول الجماعة الأوربية مزيدا من التقارب الاقتصادى.

وفى ديسمبر عام ١٩٩١ حقق المؤتمران صورة مكثفة لمعاهدة روما ، التى تمثل دستور الجماعة الأوربية ،وقد تبنت دول الجماعة الأوربية(١) تلك الصورة فى أجتماع عقد فى مدينة ماسترخت الهولندية وتعرف الآن باسم معاهدة ماسترخت. وفى ظل المعاهدة الجديدة خطط لتحقيق اتحاد نقدى كامل عام ١٩٩٩.

ويمكن القول بأن قمة ماسترخت قد وضعت خطة لتطوير التكامل بالمجموعة الأوربية بما يمثل أكثر مشروعاتها طموحا منذ إنشائها عام ١٩٥٧. وقد وضعت الاتفاقية الكثير من الأهداف التى يعمل الاتحاد علي تحقيقها (٢)وهى أهداف

اقتصادية (تحقيق الوحدة الاقتصادية والنقدية الكاملة)، وأهداف اجتماعية [١] (ايجاد مواطنة أوربية وايجاد منطقة أوربية خالية من الحدود الداخلية)، وأهداف سياسية (ايجاد هوية للاتحاد الأوربي وحماية مصالح وحقوق الدول الأعضاء والتعاون في مجال العدالة والأمن الداخلي).

وللانضمام للاتحاد النقدى الأوربى يجب أن تحقق كل دولة من دول الجماعة الأوربية عددا من المعايير التى تضمن حسن تحقيق النتائج الاقتصادية المرجوة لتحقيق التقارب بين هذه الاقتصاديات .وتنصب هذه المعايير في خمسة شروط هى:[٢]

١- ألا تتعدى نسبة التضخم أكثر من ٥ر١٪ من النسبة المتوسطة لأفضل ثلاث دول أعضاء في هذا الاتحاد (يعنى معدل تضخم ضعيف).

٢- ألايزيد معدل العجز في الموازنة العامة على ٣٪.

٣- ألا يتجاوز الدين العام ٦٠٪ من إجمالى الناتج القومى.

٤- ألا تتجاوز نسبة الفائدة الاسمية طويلة الأجل أكثر من نقطتين عن المتوسط السائد لدول ثلاث من الأعضاء لديهم أقل نسبة منخفضة.

٥- ضمان استقرار سعر الصرف علي الأقل لمدة عامين فى ظل التقلبات الشديدة.[٣]

وهذه القرارات ، مجتمعة ، ساعدت على حدوث أزمة النظام النقدى الأوربى . فقد خططت فرنسا [٤] لعقد استفتاء شعبى للتصديق على معاهدة ماسترخت لكى

يحدث فى ٢٠ سبتمبر ١٩٩٢ ، وكان متوقعا أن يكون التصويت مقلقا جدا ، وقبل الأستفتاء بوقت قصير ، أعلنت الحكومة الإيطالية مجموعة من الإصلاحات المالية لتلبية معايير التقارب فى المعاهدة . وعندما اقترب موعد الاستفتاء الفرنسى ، بدأ المستثمرون التساؤل حول قدرة الحكومة الإيطالية على فرض اصلاحاتها فى حالة رفض فرنسا للمعاهدة وبذلك تزيل النظام الذى تفرضه معايير التقارب .فى تلك الحالة كما قيل فإن العجز فى الميزانية الإيطالية ، يمكن أن يرتفع لا أن ينخفض بما يزيد معدل التضخم الأيطالى وإرغام إيطاليا على تخفيض قيمة الليرة ولهذا بدأ المستثمرون يبيعون الليرة.

وعندما تجمعت الضغوط فى سوق النقد الأجنبى ، بدأت بعض البنوك المركزية الاعتقاد بأنه من الحكمة إعادة تنظيم أسعار الصرف فورا حتى قبل الأستفتاء الفرنسى.

وكان للبنك الألمانى ، بشكل خاص أسباب معروفة لتأييد إعادة التنظيم ، فإعادة تقييم المارك يمكن أن تقلل الضغوط التضخمية فى ألمانيا، وتسمح للبنك الألمانى بتخفيض أسعار الفائدة ، وبدون إعادة التنظيم علاوة على ذلك فإن الضغوط التضخمية يمكن أن تضطر البنك الألمانى إلى التدخل فى سوق النقد الأجنبى ، والتدخل واسع النطاق يمكن أن يزيد معروض النقود الألمانية .

وتم عمل إتفاق بين ألمانيا وإيطاليا وكان يجب تخفيض قيمة الليرة الإيطالية ، كما يخفض البنك الألمانى سعر الفائدة. ولكن كلا التغييرين كانا صغيرين بشكل لايقنع المستثمرين بأن أسعار الفائدة لن تتغير مرة أخرى، إذ قال الناخبون الفرنسيون لا لمعاهدة ماسترخت ، علاوة على ذلك إنتشرت إشاعه مفادها أن هلموت سلزنجر (رئيس البنك المركزى الألمانى) ، ناصر تقليل قيمة الجنيه الاسترلينى، وبدأ المستثمرون يبيعون الجنيه وقام بنك إنجلترا برفع أسعار الفائدة ، ولكن ليس بنسبة تكفى لوقف تدفق رأس المال الخارج، ومن ثم أنسحبت بريطانيا من نظام النقد الأوربى بعد يومين من تخفيض قيمة الليرة الإيطالية ، مماسمح بتعويم الجنيه الاسترلينى ، وكان على إيطاليا أن تتبعها .وهكذا استطاع البنك المركزى الألمانى أن يحقق للمارك ماكان يصبو إليه من أرتفاع قيمة المارك، ولكنه لم يمنع المارك مما أراد أن يتلافاه ، أى الحاجه للتدخل المكثف.

وقد وافق الناخبون الفرنسيون على معاهدة ماسترخت بهامش ضيق ، ولكن حدث طرح للفرنك بعد الاستفتاء .وهنا صممت البنوك المركزية المعنية .(البنك المركزى الفرنسى والبنك الألمانى) . الدفاع عن سعر الصرف الموجود ونجحوا لفترة من الوقت ، ولكن الضغوط التضخمية تجمعت مرة أخرى فى يوليو ١٩٩٣ عندما اقتنع المستثمرون أن فرنسا لاتستطيع دفع فائدة عالية فى وقت كانت فيه البطالة مرتفعة وأن البنك الألمانى لن يخفض أسعار الفائدة حتى يقتنع تماما أن التضخم كان محكوما فى ألمانيا .

واقترحت الحكومة الفرنسة أن تنسحب ألمانيا مؤقتا من النظام النقدى الأوربى وتسمح للمارك الألمانى بالارتفاع كما حدث عام ١٩٦٩ و١٩٧٣. ولكن الحكومة الألمانية رفضت وقررت دول النظام النقدى الأوربى بدلا من ذلك أن توسع معدلات سعر فائدة النظام النقدى الأوربى من ٢٫٢٥ ٪ إلى ١٥ ٪. وقد جعل ذلك المضاربة على الفرنك الفرنسى مخاطرة وقلل حاجة بنك فرنسا لتقليد السياسة النقدية الصارمة للبنك الألمانى ، ومن ثم ضعفت الضغوط التضخمية بسرعة ولكن الانتقال من أسعار صرف مثبتة بإحكام إلى أسعار صرف معومة كان يعتبر بمثابة لطمة قاصمة لخطة الاتحاد النقدى التى تنطوى عليها معاهدة ماسترخت .

أهمية معاهدة ماسترخت

لفتت أزمة النظام النقدى الأوربى عامى ١٩٩٢ و ١٩٩٣ الانتباه للمشكلات التى لم تكن معروفه بوضوح لمبرمى المعاهدة . ورغم ذلك ، فإن المعاهده تستحق الاهتمام الدقيق ، لأنها توضح مشكلات ومطالب الاتحاد النقدى .

فى اليوم الأول للمرحلة الثالثة [١]، سوف تحدد الدول المشتركة فى الاتحاد النقدى أسعار صرفها بشكل دائم ، وسوف يتولى نظام البنك المركزى الأوربى مسئولية السياسة النقدية وسوف يتكون النظام النقدى الأوربى من البنك المركزى الأوربى والبنوك المركزيه الوطنيه للدول المشاركة (من الضرورى الحديث عن الدول المشاركة وليس دول "الاتحاد الأوربى لأن أربع دول من دول الاتحادلم تشترك بعد وهى انجلترا ،

السويد ، الدنمارك، اليونان) وفى نفس الوقت ، سوف تصبح وحدة النقد الأوروبية عملة فى حد ذاتها بدلا من كونها سلة عملات وطنيه وسوف تحل فيما بعد محل العملات الوطنية .

وسوف يكون للبنك المركزى الأوربى مجلس إدارة ، يضم رئيسا وخمسة أعضاء آخرين ، وسوف يتم اختيارهم بواسطة الحكومات الوطنية مشتركة ، سوف يكون له مجلس محافظين مكون من أعضاء مجلس الإدارة ومحافظى البنوك المركزية الوطنية. وسوف يقوم هذا المجلس بصياغة السياسة النقدية [١] ، وسوف يقوم المجلس التنفيذى بتنفيذها .وإذا اقتضى الحال ، فإن المجلس التنفيذى يجب أن يستخدم البنوك المركزية الوطنية لتنفيذ عملياته النقدية .

وعند المشاركة فى عمل مجلس المحافظين ، ينتظر أن يعمل محافظو البنوك المركزية الوطنية كأفراد ، وليسوا كممثلين لدولهم وتحتوى المعاهدة على عدة نصوص مصممة لحماية استقلال البنك المركزى الأوربى .وسوف يتابع البنك المركزى الأوربى تثبيت الأسعار كهدف أساسى ولكنه يجب أن يهتم بالنمو والتوظيف والأهداف الأقتصادية الأخرى بقدر مايستطيع عمل ذلك دون الإضرار باستقرار الأسعار .

من الذى يقرر سياسة سعر الصرف فى مواجهة العالم الخارجى ؟ ان الرد فى المعاهدة يعكس توفيقا حرجا .فقد أراد وزراء المالية التحكم فى سياسة سعر الصرف وكان محافظو البنوك المركزية يريدون التأكد من أن البنك المركزى الأوربى لن يُبعد عن متابعة ثبات الأسعار بالحاجة للتدخل فى أسواق النقد الأجنبى . ومن ثم فإن المادة ١٠٩ من المعاهدة ، تعطى لمجلس الوزراء سلطة تقرير ما إذا كانت الجماعة الأوربية تعقد الاتفاقيات الدولية لربط سعر الصرف بوحدة الصرف الأوربية .وفى حالة غياب تلك الاتفاقيات ، يستطيع وزراء المالية إصدار توجيهات عامة فقط لسياسة سعر الصرف ، التى يجب أن تتمشى مع استقرار الأسعار.

مشكلات الاتحاد النقدى الأوربى والسياسة المالية:

كانت الصدمات التى تعرضت لها دول الجماعة الأوربية أصغر ولكنها أقل تناغما من التى تعرضت لها الولايات المتحدة أو بعض المناطق فى الولايات المتحدة[١] .فكيف تعاملت دول الجماعة الأوربية منفردة مع تلك الصدمات بعد حبس أسعار الصرف ونقل السياسة النقدية إلى البنك المركزى الأوربى ؟

إن إتمام السوق الموحدة سوف يجعل الضبط أسهل بزيادة تحرك رأس المال والعمالة [٢]، ولكن ذلك لن يحدث بسرعة ، فعندما تنتمى الدول لاتحاد مالى بالاضافة إلى أتحاد فعلى ، فانه يمكن تقليل الحاجة للضبط كما يمكن إعادة توزيع الأعباء .

فعندما تعانى ولاية أو إقليم فى الولايات المتحدة من صدمة تقلل الإنتاج ، تنخفض مدفوعات مواطنيها الضريبية للحكومة الفيدرالية تلقائيا ، ممايقلل آثار الصدمة على الدخل. إن الأعمال التلقائية للنظام المالى الأمريكى توازن حوالى ثلث أى خسارة انتاج قصيرة المدى .ولكن ذلك لايحدث فى الجماعة الأوربية حيث يحتمل كما قال تقرير ديلور أن تظل موازنة الجماعة التى تدار مركزيا تمثل جزءا صغيرا جدا من الانفاق الكلى للقطاع العام، وجزءا كبيرا من هذه الميزانية لن يكون متاحا للتعديلات الدورية .

وسوف تكون هناك بالفعل مشكلتان تتعلقان بالسياسة المالية [٣] عندما تنتقل دول الجماعة الأوربية إلى الاتحاد النقدى: من جانب ، فإن الحكومات الفردية تريد أن تستخدم سياساتها المالية القومية للحفاظ على الاستقرار المحلى فى وجه المشكلات التى تواجه دولة معينة حيث لن يكون لها سياسات مالية خاصة بها. وعلى الجانب الآخر ، سوف يكون عليها أن تنسق سياستها المالية لتحقيق سياسة ملائمة للجماعة

الأوربية ككل ، حيث إن ميزانية الجماعة الأوربية ليست ضخمة بالشكل الكافى أو مرنة لهذا الغرض .وعلى أية حال ، فإن معاهدة ماسترخت ، لاتحقق تلك الحاجات . فقد صيغت نصوصها المالية لكى تتعامل مع ما يسمى بمشكلة الوفاء بالديون ، وليس مكونات السياسة أو مشكلة التثبيت .

وتكون الحكومة قادرة على الوفاء بديونها إذا لم تزد ديونها عن القيمة الحالية للإيرادات المستقبلية المتاحة لخدمتها ، والقدرة على الوفاء ليست مشكلة بالنسبة لمعظم دول الجماعة الأوربية الكبيرة .ولكنها قد تكون مشكلة بالنسبة لإيطاليا وبعض دول الجماعة الأوربية الصغيرة ، بما فى ذلك بلجيكا و اليونان ، وايرلندا .وهناك طريقتان تتدخل بهما مشكلة القدره على الوفاء لأى دولة بعينها فى سلوك السياسة النقدية فى اتحاد نقدى[١]:

الأولى: هى احتمال أن يأتى الضغط السياسى من حكومة مكبلة بالديون تريد من البنك المركزى الأوربى أن يساعدها بشراء جزء من دينها .

و **الثانية:** هى احتمال أن يجىء الضغط من تهديد الاستقرار الذى ينتج عن التخلف المنتظر أو الفعلى عن الوفاء بالديون .

ويرى البعض أن الحكومات المثقلة بالديون ، سوف تريد من البنك المركزى الأوربى أن يعمل على تصفية ديونها بالتضحية بثبات الأسعار . وهذه النظرة بسيطة وترفضها البحوث الحديثة ، والضغط من الحكومة يحتمل أن ينشأ عندما يدرك المستثمرون أن الحكومة تواجه مشكلة القدرة على الوفاء بالديون ويرفضون شراء دينها بدون زيادة كبيرة فى أسعار الفائدة . وقد تريد الحكومة من البنك المركزى الأوربى أن يحول دون ارتفاع سعر الفائدة .

وقد تظهر ضغوط السوق فى نفس ذلك الموقف . وعندما يكون متوقعا أن تتخلف الحكومات عن السداد فإن الأسهم تنخفض ، ويعانى حاملو تلك السندات ، بما فى ذلك البنوك من خسائر كبيرة فى رأس المال ، مما يفرض تهديدا على قدرتها على السداد ، ولايحتاج البنك المركزى الأوربى أن يشترى دين الحكومه نفسه ، ولكنه قد يضطر لعمل مشتريات أخرى من السوق المفتوحة لتلافى أزمة الثقة فى النظام المصرفى.

وتحاول معاهدة ماسترخت التعامل مع تلك المخاطر[1] بفرض قيود صارمة على عجز الميزانية القومية .ويجب أن تتلافى كل حكومة من حكومات الجماعة الأوربية عجز الميزانية الضخم. وسوف تراقب لجنة الجماعة الأوربية الموقف المالى ، باستخدام المعايير المدونة . وإذا وجدت أن حكومة ما تعانى من عجز كبير ، ويوافق مجلس الوزراء ، فإن المجلس يقدم توصيات للحكومة المعنية ، ويمكن أن يتجاوز ذلك إذا لم تستجب الحكومة، ويستطيع أن يصدر تعليمات للحكومة لتقليل عجزها بمقدار محدود ويستطيع أن يفرض عقوبات معينة إذا لم تذعن الحكومة .

وفى نهاية عام ١٩٩١ ، عند التوقيع على الاتفاقية ، كان لسبع دول من الجماعة الأوربية ديون تزيد على ٦٠ ٪من إجمالى الناتج القومى ، كما كان لثمانية منها عجز فى الموازنة يزيد على ثلاثة أضعاف عن إجمالى الناتج القومى .

الانتقال إلى الاتحاد النقدى

إن المعايير المالية ذات أهمية مزدوجة ، حيث لاتستطيع الدولة المثقلة بالدين أن تنضم للاتحاد النقدى فى بداية المرحلة الثالثة ، فكل دولة يجب أن تحقق أربعة "معايير تقارب "قبل الانضمام .وهذه المعايير هي:

١- ينبغى ألا تزيد معدلات التضخم في الدول الأعضاء عن ٥ر١ ٪ مقارنة بأقل ثلاث دول داخلة في التحالف.

٢- ألا تتحرك أسعار الصرف خلال المرحلة الانتقالية بدون انحرافات عن الأهداف الموضوعة.

٣- ألا يزيد معدل الفائدة طويلة الأجل بأكثر من نقطتين مئويتين عن مثيله في الدول سالفة الذكر.

٤- ينبغى أن يتم اصلاح الموقف المالي لهذه الدول بحيث لايزيد العجز في الموازنة الحكومية عن ٣٪ بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي ، ولايزيد الدين الحكومى عن ٦٠٪ من هذا الناتج.

وخلال الانتقال إلى الاتحاد النقدى ، الذى بدأ رسميا فى يناير عام١٩٩٤ ، مع بداية المرحلة الثانية ، فإن المعهد النقدى الدولى سوف يدير النظام النقدى الأوربى وينسق السياسات النقدية القومية ، ويخطط لخلق نظام البنك المركزى الأوربى ، وسوف يقرركيف سيدير نظام البنك المركزى الأوربى عملياته النقدية وكيف سيعمل فى اسواق النقد الأجنبى . وبعد ثلاث سنوات سوف يعد المعهد النقدى الأوربى ولجنة الجماعة الأوربية تقريرا لمجلس الوزراء عن استعداد كل دولة من دول الجماعة الأوربية الإنتقال إلى المرحلة الثالثة باستخدام معايير التقارب الأربعة .

ويتعين على المجلس آنذاك أن يقرر ما إذا كانت غالبية دول الجماعة الأوربية مستعدة للانضمام للاتحاد النقدى وما إذاكان "ملائما "بدء المرحلة الثالثة .وإذا كان الأمر كذلك ، فسوف يحدد تاريخا، وإذا لم يكن كذلك فإن الأجراء الكلى سوف يكرر دوريا ـ ولكن ليس بلا نهاية .وإذا لم يحدد تاريخا قبل نهاية ١٩٩٧، فإن المرحلة الثالثة [١]سوف تبدأ تلقائيا فى بداية ١٩٩٩، وكل دولة مؤهلة سوف تنضم للاتحاد النقدى.

وقد تعرضت تلك الترتيبات لانتقادات واسعة النطاق إذ يحتج كثير من الألمان علي فكرة التلقائية . وهم مترددون فى استبدال البنك الألمانى بالبنك المركزى الأوربى والمارك الألماني بوحدة النقد الأوربية ،ويريدون أن يقرر البرلمان الألماني ما إذا كان يجب أن تنضم ألمانيا للاتحاد النقدى .

ويأخذ نقاد آخرون الرأى الأخر، وهم يناصرون التلقائية ويعترضون على معايير الانفراج . فلماذا يجب على الدولة أن تثبت أنها تستطيع التمسك بقواعد النظام النقدى الأوربى لكى تلتحق بالاتحاد النقدى الذى لايكون له فيه سعر صرف خاص به ؟ ولماذا تشير أزمتا النظام النقدى الأوربى عام ١٩٩٢ و ١٩٩٣ إلى مشكلة أخرى. والانتقال للاتحاد النقدى يعتبر عرضة للأحداث، وإذا أمكن أن تؤدى الشكوك حول نتائج الاستفتاء الفرنسى إلى مضاربة جماعية ضد الجنيه الاسترلينى والليرة الإيطالية، فكيف سيتصرف سوق النقد الدولى ولجنة الجماعة الأوربية للانضمام للاتحاد النقدى؟

لقد أوحت اهتمامات من هذا القبيل باقتراحات بمدخل ذى سرعتين للاتحاد النقدى. فالدول المستعدة الآن يجب أن تتحرك فورا والدول الباقية يجب أن تتحرك عندما تكون مستعدة. والإستراتيجيه ذات السرعتين تعتبر كافيه فى المعاهدة .وكان معتقداً أن معظم دول الجماعة الأوربية سوف تكون مستعدة للاتحاد النقدى ، فى عام ١٩٩٩.(١)

وفى ظل المعاهدة ، فإن كل دول الجماعة الأوربية الأثنتى عشرة سوف تبدأ معا، وتشارك فى عمل المعهد النقدى الأوربى وتلتزم بقواعد السياسة المالية للمعاهدة . وفصل الدول السريعة عن الدول البطيئة سوف يحدث عشية المرحله الثالثة ، والقبول فيما بعد للدول البطيئة سوف يحسم بواسطة هيئات الجماعة الأوربية ، وليس بواسطة الدول السريعة التى تعمل على مسئوليتها. والذين يؤيدون استراتيجية ذات سرعتين خارج أطار المعاهدة يؤيدون انتقالا سعيا للاتحاد النقدى بواسطة مجموعه تختار نفسها من الدول ذات العملات القومية ، وتقرر عندئذ ما إذا كانوا سيقبلون دولا إضافية . ويمكن فصل الدول السريعة والبطيئة مباشرة .ونظرا لأنها يمكن أن تخرق معاهدة ماسترخت ، فإن هذه الاستراتيجيه تثير عددا من المشكلات: فكيف يمكن أن تبرر حكومة ألمانية قرارها بالانضمام للاتحاد النقدى دون اتخاذ خطوات نحو اتحاد سياسى أوثق كان يمثل الثمن الذى تحصل عليه ألمانيا مقابل تخليها عن المارك الألمانى ؟ وهل يمكن أن تنتقم الدول البطيئة بحجز قرارات حيوية ، مثل القرارات المتعلقة بالسماح بقبول أعضاء جدد فى الجماعة الأوربية نفسها ؟

مسار الاتحاد الاقتصادى والنقدى وفقا لتقرير ديلور ومعاهدة ماسترخت:

قدم جاك ديلور (رئيس المفوضية الأوربية آنذاك) في ١٧ أبريل عام ١٩٨٩ تقريراً سمي باسمه (تقرير ديلور)(٢) وضع فيه جدولا يوضح مسار الاتحاد الاقتصادى والنقدى الأوربى. اقترح أن يتم ذلك علي ثلاث مراحل تنتهى وتتوج في النهاية باتحاد نقدى.

وبذلك يزيد التقارب بين السياسات الاقتصادية ،ويتم وضع سياسة نقدية عن طريق بنك مركزى أوربى يوجه الاحتياطيات الرسمية، ويتدخل فى سوق الصرف عندما يقتضى الأمر ذلك وتعتمد العملة الموحدة خلال المرحلة الثالثة ، ويعتبر ذلك إيذانا بانتهاء السياسات النقدية الوطنية.

وهكذا يظهر أن تحقيق الاستقرار النقدى إنما يتطلب (١) منذ البداية تنسيق السياسات المالية.

مراحل قيام الاتحاد النقدى الأوربى:

تتم خطوات الاتحاد النقدى الأوربى علي ثلاث مراحل هى: (٢)

المرحلة الأولي: وتمتد هذه المرحلة من أول يوليو عام ١٩٩٠ حتى نهاية ديسمبر ١٩٩٣. واستهدفت هذه المرحلة بصفة أساسية وضع الأسس الجوهرية لبناء الاتحاد النقدى الأوربي. ولذلك اتجهت هذه المرحلة لتحقيق التقارب والتنسيق الاقتصادي والمالي والنقدى بين الدول الأوربية. وكان جل اهتمام هذه المرحلة هو تكملة مشروع السوق الموحدة، وتقوية السياسات الاقليمية وتنسيقها، فضلا عن المزيد من التعاون والتنسيق في مجال السياسات المالية والنقدية وإزالة كل المعوقات التى تظهر في هذا المجال.

المرحلة الثانية: وتبدأ من أول يناير عام ١٩٩٤ وقدرلها أن تستمر حتى عام ١٩٩٧ بصورة مبدئية حتى تستطيع الدول الأعضاء استيفاء شروط الانضمام إلي الوحدة النقدية. وقد أشارت اتفاقية ماسترخت إلي أنه في حالة عدم استيفاء الدول الأعضاء للشروط التي وضعتها الاتفاقية فإن هذه المرحلة يمكن أن تمتد إلي عام ١٩٩٩ كموعد نهائى وهو ماحدث في الواقع الفعلى.

وتمثل هذه المرحلة فترة تهيئة لاقتصاديات الدول الأعضاء لقبول سعر صرف

ثابت. وتطلب كل ذلك العمل علي استقرار الأسعار وتحديد تقلبات أسعار الصرف بين الدول الأعضاء فى أضيق الحدود.

وتتطلب هذه المرحلة تنفيذ المعايير التي ظهرت في معاهدة روما وتم الاتفاق عليها في معاهدة ماسترخت. ومن أهم الملامح الجوهرية لهذه المرحلة إنشاء المعهد النقدى الأوربى فى أول يناير عام ١٩٩٤ في فرانكفورت .وكان معقودا لهذا المعهد أن يقوم بمهمتين رئيسيتين هما:

المساعدة في تحقيق التقارب الاقتصادى عن طريق دعم التنسيق في مجال السياسات النقدية بين البنك المركزى الأوربى (EU) وبين النظام الأوربى للبنوك المركزية (ESCB). وأن يعمل في نفس الوقت علي ضمان استقرار الأسعار، والاعداد للمرحلة النهائية علي سبيل المثال إنشاء لجنة البنوك المركزية الأوربية.

وإلي جوار النظام الأوربي للبنوك المركزية- والذى يضم كل البنوك المركزية للدول الأعضاء - فإن البنك المركزى الأوربى يقوم بالاشراف علي هذا النظام باعتباره سلطة نقدية فوق السلطة القومية.

كما يقوم النظام الأوربي للبنوك المركزية بالرقابة الكاملة علي تكوين وتطور السياسة النقدية يوما بيوم في القرارات المتعلقة بأسعار الصرف.

المرحلة الثالثة(١): مرحلة التثبيت (اليورو) وضعت معاهدة ماسترخت ميعادين محتملين لبدء تثبيت سعر الصرف، أحدهما الأول من يناير لعام ١٩٩٧، والثانى الأول من ينايرلعام ١٩٩٩. ولكن نظرا لعدم استيفاء الدول الأعضاء للمعايير التي تطلبتها معاهدة ماسترخت فإن هذه المرحلة لم تبدأ في الواقع إلا في الأول من يناير عام ١٩٩٩. ومع بداية يناير عام١٩٩٩ تم الاعلان عن ميلاد وحدة نقدية أوربية موحدة هى اليورو . وقامت الدول المشتركة في الاتحاد النقدى بتحديد أسعار صرفها بشكل دائم وهكذا حل اليورو محل الإيكيو.

وبدأ البنك المركزى الأوربى تنفيذ مسئولياته كاملة. ومنح السلطة الكاملة فى

الرقابة على صياغة وتنفيذ السياسة النقدية للاتحاد. وسوف يتولى السياسة النقدية، وسوف يتكون النظام النقدى الأوربى من البنك المركزى الأوربى والبنوك المركزية الوطنية للدول المشاركة.[١]

وفي تاريخ لن يتعدى يوليو٢٠٠٢ [٢] سوف يتعين استبدال كل عملات الدول المشتركة فى الاتحاد النقدى الأوربى كلية بواسطة العملة الأوربية الوحيدة اليورو . وهذا سيكون السطر النهائى فى سيناريو التغيير الذى قامت به أوربا. وبذلك يظهر علي مسرح الحياة عملة جديدة يسميها البعض [٣] بأنها عملة فاقدة الجنسية لأنها تعبر عن عدة دول أوربية وليس دولة واحدة.

وفى الأول من يناير سنة ٢٠٠٢ستكون بداية [٤] تداول اليورو كعملة ورقية ومعدنية علي كل المستويات وبعبارة موجزة سيكون [٥] الأول من يناير عام ٢٠٠٢ هو بداية الاستعمال العام للعملة الموحدة "L'usage généralisé de la monnaie unique" . وقد استعدت أوربا لكل ذلك باعداد ٧٦ [٦] مليار قطعة وكذلك ١٣ مليار ورقة نقدية للتعامل باليورو. ويتوقع البعض أن[٧] تمتد هذه المدة لمدة ستة أشهر أخرى.

ومن المنتظر أن تشكل البدايات الأولى لإستعمال اليورو حدثا هاما علي مستوى العلاقات النقدية الأوربية وكذلك علي مستوى النظام النقدى الدولى.

ويرى البعض [٨] أنه نظرا للمساحة التى يمثلها اليورو واستقرار السياسات في هذه الدول، فضلا عن إمكانيات التكامل والاندماج بينها من الممكن أن يجعل من اليورو عملة دولية رئيسية.

المراجع

أولا : المراجع العربية والمترجمة:

أ-: الكتب

بيترمارتين (هانسن): شومان(هارالد): «فخ العولمة »، ترجمة د.عدنان عباس علي ، عالم المعرفة (٢٣٨)، ١٩٩٨.

بيرتلس (جارى) ، لورانس(روبرت) ،ليتان (روبرت إ.) ،شابيرو (روبرت ج) : «جنون العولمة»، ترجمة كمال السيد، مركز الأهرام للترجمة والنشر، ١٩٩٩.

ثارو(لستر): « الصراع علي القمة، مستقبل المنافسة بين أمريكا واليابان»،ترجمة أحمد فؤاد بلبع، عالم المعرفة ، العد (٢٠٤) الكويت، ١٩٩٥.

جران (روبرت) : « ترويض النمور، نهاية المعجزة الأسيوية»، ترجمة سمير كريم، مركز الأهرام للترجمة والنشر،١٩٩٩.

دنيزت (جان): « الدولار ، تاريخ النظام النقدى الدولى»، ترجمة د.هشام متولى، دار طلاس للدرسات والترجمة والنشر، الطبعة الأولي، ١٩٨٩.

على (مغاورى شلبى على): « اليورو الأثر علي مصر والعالم»، كتاب الأهرام الاقتصادى ، العدد ١٣٣ أول فبراير ١٩٩٩.

هدسون(جون) ،هرندر(مارك): «العلاقات الاقتصادية الدولية»، ترجمة د. طه عبدالفتاح منصور، د.محمد عبد الصبور محمد على، دار المريخ - المملكة العربية السعودية، ١٩٨٧.

ب- مقالات ودوريات

أوبجرر(هورست): «أوربا تسعى إلى الوحدة النقدية»، التمويل والتنمية، ديسمبر ١٩٩٠.

اينوخ (تشارلز)، هيلبرز(وارتو) ، (كوفانين (وارتو): «العمليات النقدية فى الاتحاد الاقتصادى والنقدى الأوربى»، التمويل والتنمية،١٩٩٨.

إينوك (شارلز) ، كونتين (مارك) : « الاتحاد النقدى الأوربى: تنفيذ السياسة النقدية»، التمويل والتنمية، سبتبمر ١٩٩٦.

أونجيرار(هورست) :« التطورات الرئيسية في النظام النقدى الأوربى»، التمويل والتنمية، يونيو ١٩٨٣/الجزء ٢٠/العدد /٢.

براتى (السنترو) ، **شيناسي (جارى ج)**: « ماهو تأثير الاتحاد الاقتصادى والنقدى الأوربى على أسواق الأوراق المالية الأوربية»، التمويل والتنمية،سبتمبر ١٩٩٧.

صندوق النقد العربى: «ندوة أثر اليورو علي اقتصاديات الدول العربية»، تحرير د.فارس ثابت بنجرادى،يونيو ٢٠٠٠ ، أبو ظبى ، الامارات العربية المتحدة.

فرينكل (جاكوب أ ، غولد شتين (موريس): « اتحاد اقتصادى ونقدى يتشكل فى أوربا »،مجلة التمويل والتنمية، مارس ١٩٩١.

فيرنز (دورتى): « اليورو وأمريكا اللاتينية»،التمويل والتنمية، يونيه ١٩٩٩.

بنك مصر: «العملة الأوربية الموحدة «اليورو»،أوراق بنك مصرالبحثية»، **العدد ٧ سنة ١٩٩٩.**

هابرماير (كارل) أونجرر (هورست):« عملة واحدة للاتحاد الأوربى»، التمويل والتنمية، سبتمبر ١٩٩٢.

وزارة الاقتصاد:«العملة الأوربية الموحدة وآثارها الاقتصادية»، يناير ١٩٩٩.

ثانيا: المراجع الأجنبية:

أ: الكتب

-**Allegret (J.P):** Economie monétaire internationale. Hachette, 1997.

-**Anderson (Ewan), Gutmanis(Lvars), Anderson (Liam):** Economic power in a changing international System, Cassell, London& New York,1999.

-**Begg (David), Fischer (Stanley), Dornbusch (Rudiger) , Bernier (Bernard) et Vedie(Henri-Louis):** Macro économie, Ediscience international, 1997.

-**Bouvier (Michel) , Esclassan (Marie-Christine), Lassale (Jean-Pierre):** Finances publiques, L.G.D.J. 1995.

-**Boyes(William), Melvin (Michael):** Economics, Honghton Mifflin company, 1994.

-**Brown (Wilson B.) & Hogendorn (Jan S.):** International economics, Addison- Wesly Publishing Company, 1993.

Cahen (Didier):L'Euro, Enjeux et modalités pratiques, les éditions D'organisation, 1998.

-**Case(Karl E.), Fair (Ray c.):** Principles of Economics, Prentice-Hall International, Edition.,1994

-**Colard (Daniel):** Fontanel (Jacques), Guilhaudis (Jean-Franois): Le Désarmenet pour Le Developpement , strategique, 1981.

-**Cooper (Richard):** Key currencies after the Euro. The Euro as a stabilizer in the international Economic system. Edited by Robert Mundel and Armand clesse, Kluwer Academic publishers, 2000.

-**Delas (Jean-Pierre)**:Economie Contemporaine , Ellipses, 2001.

-**Delclaux (Français), Bergeyck** (xavier):L'Euro, Gualino 1997.

-**Ekelund (Robert): Tollison (Robert D.):** Economics. Harper Collins College Pubishers,1994.

-**Faugère (Jean-Pierre): Voisin (Colette):** Le Systéme Financier et monétaire international , Nathan, 1994..

-**Floauzat (Denise):** Economie Contemporaine. Tome 2, P.U.F., 1974.

-**Gaudemet (Paul Marie):** Précis De Finances Publiques, Tome Premier, editions Montchrestien, Paris , 1970.

-Gnos (Claude): L'Euro monnaie pour l'an2000, Management, 1998.

-Goulletquer (Herver): Le statut de l'euro : les criteres politiques, par defaut, 1999.

-Gwartney (James D.), Stroup (Richard): Economics, Dryden Press, 1992.

-Hartereau (André): Réussir le passage à l'euro, le moniteur, 1998.

-Hartmann (Philipp): Currency Competition and Foreign Exchange Markets, Cambridge University Press, 1998.

-Harvery (Jack): Intermediate Economics, Macmillan,. Fifth Edition,1991.

-Hohenveldern (Ignaz seidi): International Economics law, Martinus Nijhoff Publishers, 1992.

-House of Lords: Economic and monetary union and political union, London,1990.

-Hyman (David) : Economics, Irwin, 1989.

-Jurgensen (Philippe), Lebegue (Daniel) : Le tresor et La politique Financiére , Montchrestien, 1988.

-Kauffmann (Pascal):L'Euro, Dunod,1999.

-Kenen (Peter B.): The International Economy, Cambridge University Press, 1994.

-Krugman (Paul):L'Age des rendements décroissants, Economica, 2000

-Krugman (Paul R.),Obstfeld (Maurice): Economie Internationale, Traduit de l'anglais par Achille Hannequart et Fobienne Leloup, De Boeck Université,1995.

-Lelart (Michel): Le Fonds Monetaire International , Paris,1991.

-Leonard(Jacques): Dollar-Euro: Produire la stabilité Economica, 1999.

-Lipsey (Richard G.), Steiner (Peter Q.), Purivs (Douglas D.): Economics , Harper& Row, Publishers, New York, London,1984.

Mansfield (Edwin): Economics, Norton& Company Inc, 1992, Seventh Edition.

-**Mishkin (Frederic):** The Economics of Money.Banking and Financial Markets , Harper Collins, College publishing 1995.

-**Montoussé (Marc), Bailly (j.L.), Caire (G.), Figlwzzi (A.), Lelievre (V.):** Economie monétaire et financiére. premier cycle Universitaire,2000, Breal.

-**Moulard (Martine Peyrard):** Les Paiements interanationaux . Monnaie et Finance,ellipses.1996.

-**Parkin (Michael), King (David):** Economics . Addison Wesley Publishing Company. 1992.

-**Pauwels (Gean-Pierre), Windelincx (Yves):** L'Europe, l'euro et le commerce mondial, Gestion international,1999.

-**Pilbeam (Keith.):** International Finance. Macmillan Business, 1998.

-**Révil (Amina Lahréche):** L'Harmonisation fiscale en Europe, CEPII, L'économie mondiale 2001, Editions la découvert, 2000.

-**Robson (Steven):**Economic management in a monetary union. Economic and monetary union. edited by Geoffrey Denton, Croon Helm ,London. 1974.

-**Rotte (Ralph) &Zimermann (Klaus F.):** Fiscal restraint and the political economy of E.M.U. Kluwer academic publishers, Netherlands, 1998.

-**Samuelson (Paul): Nordhaus (Williams):** Economics. Mc Graw-Hill Book Company. Thirteenth Edition.

-**Scammell (W.M):** International monetary Policy, second Edition . Macmillan, 1970.

Sempé (Henri): Deflation financiére. Masstrichatienne au politique economique expansionniste, Melange en l'honneur du professeur jean Vincens, 1998, Toulouse. p.133.

-**Sigogne (Philippe):** L'Euro -aura , la force de ses participants . Economiica,1999.

-**Terray (Jacques):**Le passage à la monnaie unique , Dallorz 1999.

-**Thibault de Dilguy (Yves):** Progress of work toward the single currency, Economic and monetary union. European Digest,1996.

-**Tietmeyer (Hans):** Economic social de Marc et stabilité monétaire, Economica, 1999.

ب-دوريات:

-**Aglietta (Michel), Baulant(Camille):** Régime de change et integration des pays méditerraneens, Rev.écon.Pol.110 (1) Janv Fev-2000.

-**Barry (Frank):** Dangers for Ireland of an E.M.U without the U.K: Some calibration results, the Economic and social review, vol, 28, No 4,October,1997.

-**Bekx(Peter):**The implications of the interoduction of the euro for non-Eu countries, Euro papers ,No26,July 1998.

-**Bénassy-Quéré(Agnés):**Potentialities and opportunities of the Euro as an International currency , CEPII,centre D'etudes prospectives et d'informations internationales, No 96-09, Aoüt 1996.

-**Berentsen** (Aleksander of Digital money, Kyklos, vol.51-1998-Fasc.1, 89 -117 switzerland.

-**Bovenberg(A.L.)& Jong (A.H.M.):** The road to economic and monetary union, Kykos, vol;.50-1997, Switzerland.

-**Boyer (Robert):** Le Gouvernement économique de la Zone euro, la documentation françcaise, Paris 1999.

-**Carchedi (Guglielmo):** The EMU, Monetary crises.and the single European currency, Capital& class,vol 63, 1997.U.K.

-**Cardani (Angelo M.):**L'union monétaire et le marché unique :Les Defis et les opportunités, philippe Pochet &Bort vanherck:"Les Enjeux sociaux de l'union economique et monétaire ". presse sinteruniversitaires Européennes, Bruxelles, 1998.

-**Commission of the European communites:** Economic and monetary union. Luxembourg, 1997.

-**Community Topics, 34:** Economic and monetary union, European communities press and information,1972.

-**Davanne (Olivier), Jacquet (Pierre):** Quelle politique de change pour l'euro, Rev.écon. Pol.110(3), Mai-Juin. 2000.

-**Denton (Geoffrey):**Economic and monetary union in Europe,Croom Helm , London.

-**Deutsche Bank Research:**Europès new Currency. 20 July, 1998.

-**Euro papers :**The impact of the changeover to the euro on community policies, institutions and legislation, No 33 April 1999, European commission.

-**Euro papers:**Duration of the transitional period related to the introduction of the euro no 34,April 1999, European commission.

-**European commission:**Economic and monetary union, Luxembourg, 1996.

-**European communities:** the ECU, university of Hull, Second edition,1987.

-**European Economic** and monetary union, University of Hull, Second edition.

-**European Parliament:** Economic and monetary union, the political and strategic situation in the mediterranean, vouliagmeni,1996.

-**European parliament:** the euro as "parallel currency " 1999-2002, econ114 En.

-**Fatàs (Antonio):** Does EMU need a fiscal federation, Economic policy,26, April 1998.

-**Kamar (Bassem):** La politique de change en Egypte dans le contexte Dune Zone Euro en Mediterranee, 3 emees Recontres Euro-Mediterraneennes organisées par le CEMAFI, RIME,9-8 Octobre 1999.

Faculté des sciences juridiques, Economiques, et de Gestion de Nice.

-**Kaminsky (Graciela):** Is there a peso problem? Evidence from the doller pound exchange rate 1976-1987, The American economic review,June 1993.

-**Lafay (Gérard):** Les conditions de réussite de l'euro, Rev.écon. Pol.110 (2) mars=avril 2000.

-**Maurin (Laurent):** la Modélisation des taux de change d'equiilibre et leur estimation pour l'euro, le dollar et le yen,Economie et prévision, N° 142,2000-1.

-**Mchay (Julie E.):**Evaluating the EMU criteria: Theoretical constructs, member compliance and empirical testing, Kyklos, vol.50-1997 Switzerland.

-**Tichet (Jean-Claude):** Marché des changes: Recul de l'"euro et fragilité des monnaies des économies émergentes, problémes économiques, N°2.681. 27 Septembre 2000.

الباب السادس

صندوق النقد الدولي

إلي جوار الدور الجوهري الذي تلعبه منظمة التجارة العالمية في النظام الاقتصادي الدولي، فإن صندوق النقد الدولي وكذلك البنك الدولي يقومان بدور رئيسي كذلك في إدارة النظام النقدي والاقتصادي الدولي.

وتتمثل المهمة الأساسية لصندوق النقد الدولي في العمل على إستقرار النظام النقدي الدولي والمحافظة على إستقرار أسعار الصرف علي المستوي الدولي.

أما البنك الدولي فإنه يتولي معاونة الدول النامية علي تنمية اقتصادياتها.

والمفترض أن هذه المؤسسات تلتقي كلها حول تحقيق هدف واحد وهو تحقيق التنمية الاقتصادية في الدول النامية والمساعدة علي رفع مستوي المعيشة في هذه الدول، وسنبين فيمايلي مدي نجاح هذه المؤسسات في تحقيق الأهداف المنشودة لها.

لقد قوت الحرب العالمية الثانية وماترتب عليها من آثار ضرورة البحث عن نظام من شأنه العمل علي تقوية التعاون النقدي الدولي. لذلك فإن جملة الوظائف المنوط بصندوق النقد الدولي القيام بها من شأنها العمل علي إستقرار النظام النقدي الدولي.

ونوضح فيمايلي كيفية نشأة صندوق النقد الدولي والوظائف التي يقوم بها، وأثر هذه الوظائف علي الدول النامية ومنها مصر وكل ذلك علي النحو التالي:

الفصل الأول: نشأة صندوق النقد الدولي.

الفصل الثاني: العضوية في صندوق النقد الدولي.

الفصل الثالث: وظائف صندوق النقد الدولي.

الفصل الرابع: حقوق السحب الخاصة.

الفصل الخامس: صندوق النقد الدولي والدول النامية.

الفصل السادس: صندوق النقد الدولي والإصلاح الاقتصادي في مصر.

الفصل الأول

نشأة صندوق النقد الدولي

في عام ١٩٣٦ وفي عقب تخفيض قيمة الفرنك الفرنسي عقدت اتفاقية ثلاثية بين الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا وفرنسا. وقد أعلنت هذه الدول الثلاث (١) أنها تقصد بتوقيع هذه الاتفاقية التعاون فيما بينها علي الحد من تخفيض قيمة العملة والتشاور حول سياسة الصرف لتلافي أية اضطرابات جديدة في أسعار الصرف قد تترتب علي تخفيض الفرنك الفرنسي. وتضمنت الاتفاقية أيضًا العمل علي التوسع في التجارة الدولية والقضاء نهائيا علي أنواع الرقابة علي الصرف والقيود الكمية على الواردات. وأكدت كل من بلجيكا وهولندا وسويسرا اتباعها لهذه المبادئ.

ويلاحظ أن هذه الاتفاقية لم تكن وسيلة فعالة لتثبيت أسعار الصرف، بل إنها علي العكس جاءت لتثبيت ماطرأ علي هذه الأسعار من تغيرات. ويلاحظ أيضا أن هذه الاتفاقية كانت ذات أثر محدود في معالجة المشكلات التي ثارت في تلك الفترة موضوع البحث، ويرجع ذلك إلي قلة عدد الدول الموقعة على هذه الاتفاقية. وإلي أن الاتفاق بين هذه الدول فيمايتعلق بسياسة الصرف إن هو إلا اتفاق متعلق بالمبدأ لايحمل معه أى التزام عليها بالتنفيذ. فضلا عن أنه لم تكن ثمة موارد مشتركة يمكن أن تساعد الدول علي اتباع نصوص الاتفاقية في الأوقات التي تتضاءل فيها احتياطياتها من العملات الأجنبية.

لقد استمرت الاتفاقية النقدية الثلاثية نافذة المفعول حتى نشوب الحرب

العالمية الثانية عام ١٩٣٩، ولئن لم يبطل العمل بها بعد ذلك من الناحية الشكلية، إلا أن التسويات النقدية أثناء الحرب كانت بعيدة عما كانت تهدف إليه الاتفاقية، ولقد قوى الاعتقاد بأن التعاون النقدي الدولي، علي أساس أوسع نطاقا، أمر ضروري لعلاج المشكلات التي لابد أن تواجهها دول العالم بعد انتهاء الحرب.

لقد كانت الحاجة ماسة إلي وجود نظام يتسني معه للدول أن تقوم بإجراء تعديلات فى أسعار الصرف، بالاتفاق فيما بينها لتصحيح أى اختلال يطرأ علي موازين مدفوعاتها، غير أن هذا الإجراء يتطلب وجود موارد كافية من العملات الأجنبية تستطيع السلطات النقدية في مختلف الدول أن تعتمد عليها في إجراء عمليات الموازنة وتصحيح الاختلال، ولذلك كان من البدهي أن تدور المباحثات بين الدول حول الوسيلة التي يمكن بموجبها تدبير هذه الموارد من العملات الأجنبية لأغراض التدخل في سوق النقد لموازنة الطلب بالعرض.

وبدأت هذه المحادثات بمشروع قدمته الحكومة البريطانية، وكان جون مانيارد كينز الاقتصادي الإنجليزي، صاحب هذا المشروع الذي رسم بوضوح أسسه النظرية، غير أن الولايات المتحدة رفضت هذا المشروع، ولكن لم تذهب الجهود التي بذلها كينز في مشروعه سدي، إذ كان لها صداها في المشرع الذي قدمته كل من الولايات المتحدة وكندا كبديل لمشروع كينز،، فقد كانت هناك بين المشروعين معالم مشتركة. وسرعان ما اتسع نطاق المناقشات بين الولايات المتحدة من جانب والمملكة المتحدة من جانب آخر لتشمل دولا أخري، مثل كندا وفرنسا والصين، تقدمت هي الأخري بمشروعات معدلة. وأخيرا برزت مبادئ مشروع ضمنه تقرير مشترك من مجموعة من الخبراء الذين أوصوا بإقامة صندوق النقد الدولي، وهنا وجهت حكومة الولايات المتحدة الدعوة إلي ٤٤ دولة لتتقابل في

مؤتمر نقدي دولي للأمم المتحدة في «بريتون وودز» في أول يوليو ١٩٤٤. وقد وضع المؤتمر نصوص اتفاقية الصندوق فضلا عن نصوص إتفاقية البنك الدولي للتعمير والتنمية.

وقد أصبحت نصوص الاتفاقية نافذة في ٢٧ ديسمبر ١٩٤٥، وعقدت الجلسة الافتتاحية لمجلس محافظي الصندوق في سافانا من٨ مارس إلى ١٨ مارس١٩٤٦. ووفقا لنصوص الإتفاقية فإن مهمة الإشراف علي صنوق النقد الدولي يتولاها مجلس محافظين ومجلس من المديرين التنفيذيين. ويتكون مجلس المحافظين من محافظ ونائب محافظ عن كل دولة مشتركة في الصندوق. وتعين الدول الأعضاء هؤلاء المحافظين ونوابهم، علي أن يكون التعيين لمدة خمس سنوات. وينعقد المجلس مرة كل عام علي الأقل في الظروف العادية. وقد أسند المحافظون معظم سلطاتهم إلي المديرين التنفيذين الذين يجتمعون مرة كل أسبوع في مركز الصندوق في واشنطن، أما مجلس المديرين التنفيذين فيتكون من١٤ مديراً تنفيذيا و١٤٤ نائبا، تعين منهم خمس مديرين الدول الخمس الكبري التي أسهمت بأكبر الحصص في الصندوق وهى: الولايات المتحدة والمملكة المتحدة والصين وفرنسا والهند، أما من عداهم من المديرين التنفيذيين فينتخبهم محافظوا الدول الأخري، وتجري الانتخابات في مقر الهيئة مرة كل عامين، مع جواز تجديد انتخابهم. وأما النواب فيعينهم المديرون التنفيذيون بالإتفاق مع الحكومات المعنية.

الفصل الثاني

نظام العضوية في صندوق النقد الدولي

لقد كان عدد الدول الأعضاء في الصندوق في السنة الأولي من بدء نشاطه ٣٩ [١] دولة عضواً، وقد زاد عدد الدول الأعضاء تدريجيا حتى أصبح ٦٨ دولة عام ١٩٥٨، بعدما انضمت دولتان لعضوية الصندوق خلال ذاك العام، وهما أسبانيا في ١٥ سبتمبر ١٩٥٨ بحصة قدرها ١٠٠ مليون دولار، وليبيا في ١٧ سبتمبر ١٩٥٨ بحصة قدرها ٥ملايين دولار، وبعد إدماج مصر وسوريا في دولة واحدة بحصة واحدة.

ولقد خصصت لكل دولة عضو في الصندوق حصة معينة عند إنشائه تشترك بها في رأسماله، أقصاها ٢٧٥٠ مليونا من الدولارات للولايات المتحدة وأدناها ٥٠٠,٠٠٠ دولار لبنما، أما الدول الخمس الكبري التي اشتركت بأكبر الحصص فهي:

الولايات المتحدة وتبلغ حصتها	٢٧٥٠	مليون دولار
والمملكة المتحدة وتبلغ حصتها	١٣٠٠	مليون دولار
والصين وتبلغ حصتها	٥٥٠	مليون دولار
وفرنسا وتبلغ حصتها	٥٢٥	مليون دولار
والهند وتبلغ حصتها	٤٠٠	مليون دولار

وقد زاد عدد الدول الأعضاء تدريجيا نتيجة لانضمام بعض الدول إلي عضوية الصندوق، حتي أنه بلغ عدد الدول الأعضاء ١٣٨ دولة عضواً في أول

نوفمبر ١٩٧٩. وفي السنة المالية ٧٩/ ١٩٨٠ انضمت دولتان (سانت لوسيا وسانت فانسان) إلي عضوية الصندوق، وبذلك زادت جملة عضوية الصندوق فى ٣٠ أبريل ١٩٨٠ من١٣٨ إلي ١٤٠ دولة عضواً.

ولقد اتخذ الدولار وحدة للتحاسب، ومعني ذلك أنه قد صرف النظر نهائيا عن وحدة دولية جديدة للتعامل النقدي بين الدول. وقد نصت اتفاقية الصندوق علي أن تدفع كل دولة عضوا جزءا قدره ٢٥٪ من قيمة حصتها بالذهب. أما الجزء الأكبر المتبقي بعد ذلك وقدره ٧٥٪ من قيمة الحصة فتدفعه الدولة العضو بعملتها الخاصة، ويتكون هذا الجزء من عملات الدول الأعضاء، إما في شكل أرصدة دائنة لحساب الصندوق لدي البنوك المركزية لهذه الدول. وإما في شكل سندات أو أذون خزانة لاتحمل أية فائدة.

ودفع هذه الحصص يتيح للصندوق إمتلاك أرصدة من مختلف أنواع العملات، ومن ثم يستطيع بهذه الأرصدة أن يقدم ما تحتاج إليه الدول من مختلف العملات الأجنبية لتصحيح أى اختلال طارئ علي موازين مدفوعاتها. وتجدر الإشارة إلي أن الصندوق لايمنح الدول الأعضاء شيئا من موارده في شكل قروض دولية، إذ أنه إذا احتاجت دولة ما إلي عملة أو عملات أجنبية لموازنة مدفوعاتها الخارجية، فإنها تشتري من الصندوق أنواع العملة الأجنبية التي تريدها في مقابل قدر معين من عملتها الوطنية تدفعها إلي الصندوق بالإضافة إلي ماسبق أن دفعته من هذه العملة إلي الصندوق كجزء من حصتها فيه. ومعنى ذلك فليست هذه في واقع الأمر عملية اقتراض، وإنما صفقة شراء عملة أجنبية بعملة وطنية. وقد حدثت زيادات متتالية في حصص الدول الأعضاء بعد ذلك.

الفصل الثالث

وظائف صندوق النقد الدولي

تنص إتفاقية الصندوق على أنه قد أنشئ:

«لدعم إستقرار أسعار الصرف، وللمحافظة علي التدابير المنظمة للصرف بين الدول الأعضاء، ولتفادي التنافس علي تخفيض أسعار الصرف، وللمساهمة في إقامة نظام المدفوعات متعدد الأطراف بالنسبة للعمليات الجارية بين الدول الأعضاء وفي محو القيود المفروضة علي الصرف الأجنبي والتى تعوق نمو التجارة الدولية، ولبث الثقة بين الدول الأعضاء بجعل موارد الصندوق ميسورة لها بضمانات ملائمة، ومن ثم إتاحة الفرصة لها لتصحيح الاختلال في موازين مدفوعاتها، دون الإلتجاء إلي التدابير التي من شأنها أن تقضى علي الرخاء القومي أو الدولي».

وبإستقراء النص السابق يمكن القول بأن صندوق النقد الدولي يقوم بالوظائف التالية (١):

(١) تسهيل عمليات تبادل العملات:

قد تحتاج دولة ما لشراء عملات أجنبية لدولة أخرى وذلك في سبيل موازنة مدفوعاتها الخارجية، وهنا يستطيع الصندوق أن يمكن لكل دولة عضو فيه أن تشتري عملة أو عملات أجنبية قد تحتاج إليها لموازنة مدفوعاتها الخارجية في

مقابل دفع ما يناظرها في القيمة من العملة الوطنية. ولايسمح الصندوق بمثل هذه العمليات إلا إذا كان الغرض منها تصحيح الإختلال المؤقت في موازين مدفوعات الدول المتقدمة لشراء العملات الأجنبية بعملتها الوطنية، كما أنه لايسمح لأية دولة عضو أن تشتري عملة أو عملات أجنبية بمايجاوز ٢٥٪ من حصتها في السنة، علي ألا تزيد مسحوباتها من العملات الأجنبية عن ٢٠٠٪ من حصتها بأية حال.

وعلي الرغم من أن هذه العمليات لاترقى إلي مرتبة القروض في معناها العادي المألوف، إلا أن الصندوق يفرض رسوما علي كل دولة عضو تريد الانتفاع بالتسهيلات النقدية التي يقدمها. وقد نصت الإتفاقية علي التزام الدولة المنتفعة بهذه التسهيلات بدفع الرسوم بالذهب، لكي يكون هناك دافع قوى يحفز الدول الأعضاء إلي عدم التقدم إلي الصندوق إلا بإدني حد لما تحتاجه من عملات أجنبية ولأقصر مدة ممكنة. غير أن إتفاقية الصندوق تسمح للدول الأعضاء أن تدفع جزءا من الرسوم بعملاتها الخاصة، إذا كانت احتياطاتها النقدية لدي الصندوق أقل من نصف حصتها، كما نصت الإتفاقية علي التزام الدولة المنتفعة بهذه التسهيلات بإعادة شراء عملتها الوطنية التى سبق أن قدمتها إلي الصندوق لغرض شراء العملات الأجنبية، علي أن يكون شراء الدولة لعملتها إما بالذهب وإما بالعملات الأجنبية.

ونصت الإتفاقية على أن الدولة العضو التي تشتري عملة أية دولة عضو أخرى تلتزم بدفع «رسوم خدمة» بواقع نصف في المائة من قيمة العملة، إلا أنه ليست هناك أية رسوم أخرى، إذا كانت العملة التي يشتريها الصندوق تعيد الدولة العضو شراءها أو يبيعها الصندوق لدولة عضو أخرى في مدى ثلاثة أشهر. كما أن الصندوق لايفرض أية رسوم أخرى. إذا كان مالديه من عملة الدولة

العضو لايتجاوز حصتها، وإلا فإن الصندوق يفرض رسوما عن متوسط الرصيد اليومي لعملة الدولة العضو فيمايزيد عن حصتها. وتبدأ هذه الرسوم بمعدل ٢٪ في السنة وتزيد بزيادة مقدار الرصيد الزائد عن الحصة وبطول فترة استغلال موارد الصندوق. ولقد تقرر في ٢٧ أبريل ١٩٥٩ أن السعر الذي يفرضه الصندوق عن الرصيد الزائد عن الحصة ينبغي إلا يزيد عن ٥٪ في السنة، إذا تم الإتفاق بين الصندوق والدولة العضو المشترية لعملة، أو عملات أجنبية، بعملتها الوطنية، علي إعادة شراء هذه العملة في خلال فترة تتراوح من ثلاث إلي خمس سنين، أما إذا طالت الفترة عن ذلك، فللصندوق أن يفرض أسعاراً أعلي من هذا السعر.

(٢) الإستقرار النسبي لأسعار الصرف:

تشتمل إتفاقية الصندوق علي نصوص تستطيع معها الدول تغيير أسعار الصرف على شريطة أن تعلن كل دولة مبدئيا عن قيمة عملتها مقومة بالذهب أو بالدولار الأمريكي. كما تتضمن الإتفاقية شروطا خاصة بتغيير القيمة الخارجية للعملة. يمكن أن نجملها فيمايلي: (١)

١- لايحق لأية دولة عضو أن تقترح تغيير قيمة عملتها الخارجية إلا بعد التشاور مع صندوق النقد الدولي.

٢- لايحق للصندوق أن يعترض علي أى تغيير لايتجاوز ١٠٪ من القيمة المبدئية للعملة.

٣- إذا كان التغيير المطلوب يتجاوز ١٠٪ ولكنه لايتعدى ٢٠٪ من القيمة المبدئية للعملة، فللصندوق أن يوافق أويعترض علي إجراء هذا التعديل. غير أنه ينبغي عليه أن يصدر قراره بالموافقة أو الإعتراض في مدي ثلاثة أيام من إخطاره.

٤- إذا كان التغيير المطلوب يزيد عن ٢٠٪ ، فللصندوق أن يوافق أو يعترض دون أن يتقيد بميعاد محدد لإبداء رأيه في هذا التغيير.

٥- تجب موافقة الصندوق على أن تغيير القيمة الخارجية للعملة إجراء ضروري لتصحيح إختلال أساسي في ميزان المدفوعات.

ونصت الإتفاقية أيضا على ألا يتعرض صندوق النقد الدولي للأحوال المحلية أو الاجتماعية أو السياسية للدولة العضو عند تقرير ما إذا كان ثمة إختلال أساسي في ميزان مدفوعاتها، فلايجوز للصندوق مثلا أن يعترض بأن الأجور ارتفعت بمعدل سريع، ولذلك يجب خفض معدلاتها بدلا من تخفيض القيمة الخارجية للعملة.

وتتضمن الإتفاقية أيضا ضرورة موافقة كل دولة عضو على الحيلولة دون تبادل عملتها داخل حدودها بأية عملة أخري بأسعار صرف تتفاوت عن سعر الصرف الرسمي بأكثر من ١٪ حتي يمتنع عليها الإلتجاء إلي نظام تعدد أسعار الصرف لعملتها واستخدام هذه الأسعار المتعددة لمختلف أغراض التبادل. كما تتضمن الإتفاقية تعهد الدول الأعضاء بعدم فرض الرقابة علي المدفوعات الدولية الجارية بعد مضى فترة الانتقال عقب إنتهاء الحرب، باستثناء الرقابة على الصفقات الجارية مع الدولة العضو صاحبة العملة النادرة.

إن إتفاقية الصندوق قد خلقت في الواقع نظاما دوليا لايجنح إلي جمود نظام الذهب أو إلي مرونة نظام العملة الورقية الإلزامية، بل إنه جمع بين مزايا النظامين، فأباح قدرا وسطا من الحرية للدول في تغيير أسعار الصرف، ولكنه حال دون تنافس الدول علي تخفيض القيمة الخارجية لعملاتها سعيا وراء كسب مغانم اقتصادية عاجلة علي حساب بعضها البعض، كما حدث فعلا خلال فترة ما بين الحربين.

(٣) تبادل المعلومات:

وأخيرا تنص إتفاقية الصندوق على أن كل دولة عضو تلتزم بتقديم المعلومات اللازمة عن ميزان مدفوعاتها واحتياطياتها واستثماراتها ومستوي دخلها القومي ومستوي الأسعار والنفقات، وعلي ضوء هذه المعلومات يصدر الصندوق قراراته بشأن العمليات والتسهيلات الائتمانية المتعلقة بهذه الدولة.

وظائف أخرى يؤديها صندوق النقد الدولي:

إلي جوار الوظائف السابقة التى يؤديها صندوق النقد الدولي، فإنه يستطيع القيام ببعض الوظائف الأخري التي تعمل على دعم فاعلية نشاطه في تحقيق أهدافه من حيث تصحيح موازين مدفوعات الدول الأعضاء واستقرار أسعار الصرف، والتخلص من القيود التجارية والقيود المفروضة علي المدفوعات والمعاملات الدولية الجارية :(١)

(أ) نشاط الصندوق في مجال المعونة الفنية:

استمر الصندوق، منذ بدء نشاطه، في إسداء معونته الفنية للدول الأعضاء، عن طريق تخصيص بعض موظفيه إلي عدد من الدول لفترات تتراوح بين بضعة أسابيع وبين أكثر من عام. وقد كان كثير من هذه التخصيصات استجابة لمطالب بعض الدول الأعضاء للنصح الفني في العديد من المشكلات. وقد قامت بعثات الصندوق باسداء النصح والمشورة لحكومات هذه الدول في صدد رسم وتنفيذ السياسات النقدية والمالية، وإعداد تشريع للبنك المركزي، وإعادة تنظيم البنوك المركزية، وتطوير الإحصاءات المالية. ويوفد ممثلو الصندوق كذلك

إلي الدول الأعضاء للمساعدة في تنفيذ البرامج المتعلقة بالتسهيلات التى وافق عليها الصندوق للدول المعنية. وفي مجال آخر من خدمة الدول الأعضاء، استمر الصندوق في التوسع في برآمجه الخاصة بالمعونة الفنية التي بموجبها يعين الصندوق بعض الخبراء من خارج هيئة أفراده لكي يعملوا بالدول الطالبة للمعونة بمثابة مستشارين أو مديرين تنفيذيين.

(ب) نشاط الصندوق في مجال التدريب:

أنشأ الصندوق معهدا للتدريب في مايو ١٩٦٤، لينظم عددا من البرامج التدريبية. إذ يتطلع إلي أفضل الوسائل لوصف تنظيم الصندوق وأوجه نشاطه إلي النخبة المختارة من موظفي الدول الأعضاء الوافدين للدراسة بالمعهد، فضلا عن إيضاح المبادئ الأساسية للتحليل الاقتصادي ورسم السياسة مما يكمن دائما وراء عمل الصندوق. ومنذ إنشاء المعهد، نظم العديد من البرامج الدراسية عن «التحليل المالى والسياسة المالية» في ضوء الخبرة التى اكتسبها الصندوق من خلال علاقته بالدول الأعضاء. كما نظم المعهد برامج أخري عن «طرق البحث في موازين المدفوعات». وعن سياسات الصندوق ونشاطه.

(ج) تنسيق الصندوق مع نشاط البنك الدولي:[١]

نظرا لأن الصندوق والبنك الدولي يتطلعان للمساهمة في إدارة النظام النقدي والاقتصادي العالمي. لهذا قامت بينهما علاقة خاصة. وكان الصندوق يتطلع دائما إلى زيادة مدي التعاون مع البنك، ومن هنا كانت ولاتزال الاتصالات بين موظفي المنظمتين وثيقة ومستمرة، بل إنها امتدت إلي البعثات إلي الدول

الأعضاء. هذا فضلا عن الارتباط الوثيق بين المسؤولين في المركز الرئيسي وذلك من أجل تفادي الإزدواج في العمل داخل المنظمتين، ومن جانب حكومات الدول الأعضاء في تعاملها مع الصندوق والبنك. يضاف إلي ذلك أن الصندوق والبنك الدولي ينظمان اجتماعات سنوية مشتركة لمجلس المحافظين لمناقشة القضايا الاقتصادية ذات الاهتمام المشترك.

الفصل الرابع

حقوق السحب الخاصة

في عام ١٩٦٥ بدأ ميزان المدفوعات الأمريكي في التحسن، وغيرت واشنطن موقفها وحثت علي خلق أصل احتياطي جديد. وتحولت الحكومات من مرحلة التفكير إلي التفاوض، ووصلوا إلي إتفاق عام ١٩٦٧. وأمكن الترخيص لصندوق النقد الدولي بخلق حقوق سحب جديدة لمواجهة الحاجة العالمية بعيدة المدي عندما تظهر لتكملة الأصول الاحتياطية الموجودة. وهكذا خلقت حقوق السحب الخاصة (Drawing Rights, Droits Tirage Spéciaux) نتيجة التخوف من مدي إمكانية الاحتياطيات الدولية خلال الستينيات، والشك في إمكانية نمو الاحتياطيات بنفس سرعة نمو الطلب عليها ، فمنذ عام ١٩٦٠ زادت مشكلة السيولة الدولية شيئا فشيئا، وبعد عدة سنوات من المفاوضات (ريودي جانيرو ١٩٦٧، واستكهولم ١٩٦٨، تقرر السماح بوسائل إضافية لتنظيم المديونية الدولية في شكل حقوق السحب الخاصة.

وعند توزيع حقوق السحب الخاصة [٢] فإن كل حكومة تحصل علي كسية تتناسب مع حصتها في صندوق النقد الدولي، وبعد ذلك تستطيع استخدام حقوق السحب الخاصة في شراء عملات الدول الأعضاء الأخري أو عقد صفقات مع

صندوق النقد الدولي نفسه وغالبا يحصل الأعضاء علي حقوق السحب الخاصة عندما يسحبون من الصندوق عند وجود زيادة في حصص صندوق النقد الدولي يتم دفع ربع الإشتراك المطلوب بحقوق السحب الخاصة. وقد تم تحديد حقوق السحب الخاصة أساسا على أساس الذهب، ففي البداية [٣] ارتبطت قيمة حقوق السحب الخاصة بالذهب بمعدل جعل سعر وحدة حقوق السحب الخاصة الواحدة تساوي دولارا أمريكيا واحدا. وتحدد الآن علي أساس «سلة» من خمس عملات هي الدولار، الجنيه الاسترليني، المارك، الين والفرنك الفرنسي. وبدأ أول توزيع لحقوق السحب الخاصة عام ١٩٧٠ وبدأ ثاني توزيع عام ١٩٧٩ ولكن لم تحدث توزيعات أخرى.

ويصدر صندوق النقد الدولي حقوق السحب الخاصة بين الحين والآخر بناء[١] علي توقعاته بشأن زيادة الطلب علي الاحتياطيات. ففي كل خمس سنوات يقوم صندوق النقد الدولي بتوقع الزيادة في الطلب علي الاحتياطيات للسنوات الخمس القادمة. وعلي هذا الأساس يقرر الصندوق عدد حقوق السحب الخاصة التي سيصدرها خلال فترة الخمس سنوات وكذلك توقيت الإصدار خلال تلك الفترة. وأصدرت أول دفعة خلال الفترة من ١٩٠ إلي ١٩٧٤ وكانت حوالي (٣ر٩ بليون وحدة سحب خاصة) وأصدر منها حوالي ٣ر٣ بليون عام ١٩٧٠و٣بليون عام ١٩٧١ و٣بليون عام ١٩٧٢. وصوت مجلس المحافظين في صندوق النقد الدولي عام ١٩٧٨علي إصدار ٤ بليون وحدة حقوق سحب خاصة، في كل من السنوات ١٩٧٩، ١٩٨٠و١٩٨١ ويصبح المجموع بذلك حوالي ٣ر٢١ بليون وحدة حقوق سحب خاصة.

وتوزع حقوق السحب الخاصة بين الدول حسب حصصها في صندوق النقد الدولي. فإذا شكلت حصة دولة ما ٥٪ من إجمالي حصص الدول، خصص لتلك الدولة ٥٪ من حقوق السحب الخاصة التي تصدر كل مرة، وأشارت المقترحات الأخيرة إلي زيادة النسبة التي تستلمها الدول النامية كوسيلة لإعادة توزيع الثروة بين الأمم.

وبعد إصدارها تبقي حقوق السحب الخاصة في النظام إلي وقت غير مسمي. وتتكون حقوق السحب الخاصة ماديا من قيود في حسابات صندوق النقد الدولي. وعندما تصدر حقوق السحب الخاصة لدولة ما يقوم الصندوق بزيادة حساب تلك الدولة بالرقم الملائم من حقوق السحب الخاصة. وإذا حولت دولة حقوق سحب خاصة لدولة أخرى مقابل عملة الثانية يقوم الصندوق بتحويل الرقم الملائم من حقوق السحب الخاصة من حساب الدولة الأولي لحساب الدولة الثانية.

وفي البداية كانت حقوق السحب الخاصة متوفرة فقط للبنوك المركزية للاستخدام في تمويل عجز ميزان المدفوعات. وخول الصندوق إبتداء من عام ١٩٧٨ مجموعة أوسع من المنظمات الدولية بحيازة حقوق السحب الخاصة مثل بنك التسويات الدولي في سويسرا. وخول الصندق حديثا بالإضافة إلي ذلك استعمالات أوسع مجالا لحقوق السحب الخاصة تتعدي تبادلها مع العملات الأخري بهدف استخدام الأخيرة لاستقرار أسعار الصرف الرسمية، إذ يمكن استخدام حقوق السحب الخاصة الآن في تسوية الالتزامات التمويلية من الحكومات وفي منح أو دفع القروض بين الدول كماتقوم بوظيفة ضمان أداء التزامات التمويل الرسمية. وبينما تم توسيع استخدام حقوق السحب بين الوكالات الرسمية، فإن حقوق السحب الخاصة غير متوفرة للأفراد أو البنوك والشركات ولاتستعمل في المعاملات الخاصة.

وفي البداية عندما ترغب دولة ما تبديل حقوق السحب الخاصة بعملة أجنبية تقوم بإبلاغ صندوق النقد الدولي والذي يقوم بدوره بتحديد الدولة أو الدول المعينة التي يمكن بيعها حقوق السحب الخاصة. والفكرة في ذلك أن صندوق النقد الدولي يعرف أى الدول في مركز يؤهلها قبول حقوق السحب الخاصة مقابل العملة. وفي السنوات الأخيرة أصبحت تلك الترتيبات أقل حزما وأصبح باستطاعة دولتين الإتفاق علي تبادل حقوق السحب مقابل العملة.

ويلاحظ أن حقوق السحب الخاصة تختلف عن حقوق السحب العادية، غير أن حقوق السحب الخاصة لاتعطي الدولة الحق في سحب أرصدة من صندوق النقد الدولي. وبدلا من ذلك توفر حقا للحصول علي عملات أجنبية من دول أخري. وعلي عكس حقوق السحب العادية لايوجد شروط بإعادة وضع حقوق السحب الخاصة . وليس من المفروض أصلا فى دولة أن تسمح للحد الأدني من متوسط مابحوزتها من حقوق السحب الخاصة أن تصل إلي مادون نسبة مئوية معينة من مخصصاتها المتراكمة ولكن ذلك الشرط ألغي عام ١٩٨١. ولايوجد الآن حدود على استخدام الدول لحقوق سحبها الخاصة وتلتزم الدولة التي تستلم حقوق السحب الخاصة بنقطة معينة بحيث لايزيد مجموع ما بحوزتها من الحقوق ثلاثة أضعاف مجموع مخصصاتها المتراكمة. أما إذا قبلت حقوق السحب بعد تلك النقطة فلها كامل الحرية في ذلك.

وبدفع جميع الأعضاء المشتركين سعر فائدة علي حقوق السحب التي يوزعها عليهم صندوق النقد الدولي. ويقوم صندوق النقد بدوره بدفع فائدة بنفس المقدار لحاملي حقوق السحب الحاليين. ولذلك هناك صافي تحويل فائدة من الدول التى صرفت حقوق السحب الخاصة للدول التي قبلت حقوق السحب الخاصة . وتحدد أسعار الفائدة بمعادلة تأخذ في الاعتبار أسعار أسواق النقد في أكبر خمسة

أعضاء في صندوق النقد من حيث الحصص. وحتي عام ١٩٨١ كانت أسعار الفائدة قد حددت بحوالي ٨٠٪ من أسعار الصرف السوقية مجتمعة مماخفض قبول حقوق السحب الخاصة كأصل احتياطي، ولكن ارتفعت النسبة عام ١٩٨١ إلي حوالي ١٠٠٪.

الفصل الخامس

صندوق النقد الدولي والدول النامية

يري بعض المحللين (١) أن صندوق النقد الدولي يعتبر خطوة كبيرة إلي الأمام في مجال العلاقات النقدية الدولية، وأن قارئ الإتفاقية --يقصد إتفاقية انشاء الصندوق- يشعر أنه إزاء خطة للعمل ، وليس إزاء مجموعة من العظات التي يسهل التشدق بها...

وفي مقابلة الاتجاه السابق يرى البعض (٢) أن صندوق النقد الدولي لم يقدم خيراً للدول الفقيرة والدليل علي ذلك أنه بعد مضى أكثر من عشر سنوات من برامج صندوق النقد الدولي التى طبقت في دول العالم المتخلف لم تتحرر دولة واحدة من الدين، بل زادت ديونها ، وكل اقتصاديات هذه الدول شهدت مزيداً من التبعية للسوق الرأسمالية الاحتكارية.

ولم يكن عجيبا أن تكون توصيات صندوق النقد الدولي المقدمة لكافة الدول المتخلفة المدينة تكاد تكون نسخة واحدة طبق الأصل، رغم اختلاف طبيعة اقتصاد كل دولة، فلقد قدم تصوارته إلي الهند لأول مرة عام ١٩٦٦، ثم للبرازيل عام ١٩٦٧ ، ثم لمصر عام ١٩٧٣ ، ولايكاد يكون هناك اختلاف بينهم، وذلك لأن الهدف الواحد- رغم اختلاف الدول- وهو تثبيت الدين لأطول مدي من الزمن، وإخضاع الاقتصاد الوطني للاقتصاد الرأسمالي الاحتكاري، وفتح كافة الدول أمامه ليكون هو المسيطر بهدف سحب مزيد من الفائض الاقتصادي إلي العالم الرأسمالي، وهذه التوصيات التي يعاد ترتيبها بشكل أو آخر في كل مرة يعاد فيها جدولة الديون، أو منح الدولة المتخلفة قرضاً جديداً، وذلك لوضعها

علي مسار معين تدريجياً، وهو مسار التبعية الكاملة للعالم الرأسمالي الاحتكاري، وإدارة عملية الانتاج الاجتماعي بهابأسلوب يحقق حل أزمة النظام الرأسمالي علي حساب العالم المتخلف ، وبما يتضمنه ذلك من سحب مزيد من الفائض الاقتصادي إلي العالم الرأسمالي المتقدم. وجوهر هذا المسار المعلن كوجه أمامي ظاهري للتغيرات الجذرية الخفية، هو الانتقال إلي الليبرالية الاقتصادية لتحقيق كفاءة الأداء الاقتصادي هو إقراض الدولة لإعادة التوازن إلي ميزان المدفوعات (بزيادة مكتسبات الدولة من الخارج أو بإنقاص التزاماتها في مواجهة الحاجة، أو بهما معاً) . وقد يستلزم الأمر تحقيق التوازن في موازين مالية داخلية، كميزانية الدولة مثلاً. ولكن الصندوق ينتهز فرصة احتياج الدولة إلي بعض المال السائل في الزمن القصير (ليوصي) بسياسات لها آثارها الخطيرة في الزمن الطويل. هذه السياسات التي تقدم للبلدان المتخلفة ظاهرها الرحمة وباطنها العذاب. وكما هو الحال في كل العلاقات الاجتماعية عذاب البعض يمثل في نفس الوقت نعيم البعض الآخر من بين أفراد المجتمع الواحد. ومن هنا تحددت أطراف العلاقة في التعاملات مع صندوق النقد الدولي: الصندوق كآلية من آليات رأس المال الدولي، الدولة في المجتمع المتخلف، والفئات الاجتماعية الأخري التي لاتعبر الدول عن مصالحها الاقتصادية وإرادتها السياسية.

هذا الهدف الظاهر للصندوق هو في الواقع سبيله إلي تحقيق الهدف الجوهري، الهدف الحقيقي: العمل المستمر، في تعامله مع الدول على إزالة العوائق التي تعوق الحركة في السوق الدولية وجعل هذه السوق حقلاً غير محدود لأداء رأس المال، أى لمن له الغلبة في علاقات القوي الاقتصادية علي الصعيد الدولي. وفي إطار العلاقات الدولية تأتي العوائق من الممارسات السياسية (وخاصة ذات الطابع القومي) للدول وتأتي العوائق الاقتصادية من السياسات

الاقتصادية التي تمارسها الدول. ويتوقف الأمر في النهاية على إمكانية التحالف بين الطبقات الحاكمة في الداخل ورأس المال الدولي ونوع هذا التحالف، ونوع وقدر الاحتكاكات بينهم، التي يتضمنها هذا التحالف. وبدون هذه الحقيقة لايمكن فهم مواقف الصندوق من الاقتصاديات المتخلفة، ومنها الاقتصاد المصري دون أدنى شك (١).

هذا الهدف الحقيقي لصندوق النقد الدولي يتحقق في المراحل المختلفة لتطور الاقتصاد الرأسمالي الدولي منذ الحرب العالمية الثانية، من خلال آليات متباينة.

وينضم إلي الاتجاه السابق رأى آخر يرى أن الصندوق (٢) لايميز بين حالة البلاد الرأسمالية المتقدمة والبلاد النامية، ذلك أنه إذا كانت سياسة التخفيض من الممكن أن تؤدى إلي تقليل العجز في موازين مدفوعات الدول الرأسمالية المتقدمة، فإن هذه السياسة تكون عاجزة تماما عن تحقيق هذا الهدف في الدول النامية. وهو مايرجع إلي إختلاف طبيعة العجز في موازين مدفوعات الدول النامية عنه في الدول الرأسمالية المتقدمة. ذلك أن العجز في موازين مدفوعات الدول النامية لايكون بمثابة ظاهرة موسمية أو طارئة- بحيث يمكن معالجته من خلال القروض والبرامج قصيرة الأجل- بل إنه عجز هيكلي يرجع إلي بنية الاقتصاد النامي ذاته، ولايمكن استيعابه سريعا- كما يزعم بذلك الصندوق من خلال برامجه للتثبيت والتي تكون في الغالب لمدة ثلاث سنوات- وهكذا فإنه مهما تحسن الدولة النامية من إدارة نظامها النقدي وتعاملها الخارجي فلابد لها أن تعاني من قدر من العجز في موازين مدفوعاتها. ومن ثم فإن الدول النامية

لايمكنه تصفية العجز في موازين مدفوعاتها علي نحو سريع، إلا إذا أوقفت التنمية بكل ما يعنيه ذلك من تدهور في مستويات المعيشة فيها [١].

وهكذا فإنه يمكن القول بأن رؤية الصندوق في هذا المجال والتي تعتمد في مواجهة العجز في موازين مدفوعات الدول النامية علي الحلول قصيرة الأجل، انما تتجاهل طبيعة المشاكل التي تعاني منها الدول النامية، وهي أنها مشاكل ذات طبيعة هيكلية ترتبط ببنية الاقتصاد القومي ذاته للدول النامية، كما أن هذه الرؤية للصندوق إنما تتجاهل أيضا احتياجات التنمية الاقتصادية في الدول النامية، وهو مايرجع أساسا إلي خطأ الصندوق في تشخيص المشاكل والاختلالات الاقتصادية التي تعاني منها الدول النامية، حيث يشخص الصندوق المشاكل والاختلالات التي تعاني منها الدول النامية علي أنها مجرد اختلالات نقدية من الممكن التغلب عليها وفقا لبرامجه للتثبيت أو التكييف في خلال فترة قصيرة من الزمن- هي في الغالب تبلغ نحو ثلاث سنوات- وذلك متى اتبعت الدول النامية السياسات والإجراءات التي ينادي بها الصندوق من خلال برامجه للتثبيت لاسيما تخفيض القيمة الخارجية لسعر صرف العملة الوطنية للدولة النامية وهو ماسوف يخفض من أثره مؤقتا حصول الدول علي دعم مالى من الصندوق [٢].

وهناك دراسة قيمة [٣] خلصت إلي نتيجة مهمة، مفادها أن صندوق النقد

الدولي يفترض أن البلاد التي تقبل روشتته يمكنها أن تخطط للمستقبل على أساس أنها سوف تواصل الحصول علي مقادير ضخمة من العون إلي أجل غير محدود. وعليه، فالصندوق في الحقيقة لايقدم لهذه البلاد نصائح أو سياسات تفيدها من أجل خفض وارداتها والوقوف علي أقدامها اقتصاديا . وإنما يدربها لكي تؤهل نفسها للحصول علي كميات متزايدة من القروض الجديدة. شريطة أن يثبت للبلد المعنيَ أنه موافق علي أن يتولي الصندوق فرض سياساته الاقتصادية والاجتماعية علي البلد في المستقبل، وهو الذي أثبتت التجارب أنه يؤدى إلي تكرار أزمات موازين المدفوعات وعمليات«الإنقاذ المتكررة» إلي أجل غير محدود في إطار دائرة مفرغة. وحسب تعبير شيريل بيير:«وهكذا يتوجب علي البلدان الفيرة أن تركض أسرع فأسرع لكي تبقي في المكان ذاته».

وبعد ثمانية أعوام من صدور هذا الكتاب، قامت المؤلفة بنشر كتابها الحالي عن البنك الدولي، وهو المؤسسة التوءم لصندوق النقد الدولي، ورغم أن المؤلفة قد حرصت علي تقديم مساحة زمنية واسعة في تحليلها عن مجموعة البنك الدولي (البنك الدولي للإنشاء والتعمير IBRD ووكالة التنمية الدولية IDA ومؤسسة التمويل الدولية IFC) منذ نشأته في الأربعينيات وحتي أوائل الثمانينيات، وتحليل سلطته المالية ومصادر التمويل التي يعتمد عليها، ومواقع القوة التي تسيطر عليه، وشروطه التي حددها للإقراض من موارده، إلا أن تحليلها قد انصب أساسا علي سياسات البنك مع الدول النامية في السبعينيات، وهي الفترة التي تولي فيها روبرت مكنمارا رئاسة البنك وهوليس تشرني رئاسة أقسام البحوث بالبنك. ومن المعلوم وبالإضافة لماسبق فإن طريقة عمل صندوق النقد الدولي تنتقد بأنها تجعل الغلبة دائما لمصلحة الدول الرأسمالية الكبري.

فمن المعروف أنه في صندوق النقد الدولي يؤول [١] إلي كل عضو عدد من الأصوات يوازي حصته في رأس مال الصندوق ويسمي هذا النظام بنظام وزن الأصوات:

-Pondération de voix
-Weighted voting

ووفقا للنظام السابق فقد آل إلي الولايات المتحدة الأمريكية [٢] وحدها ٢٠٪ من مجموع الأصوات داخل مجلس محافظي الصندوق (الجهاز العام)، وإلي كل من المملكة المتحدة وألمانيا وفرنسا واليابان مجتمعة ٢١٪ من جملة تلك الأصوات. بل وهو أمر استتبع أيضًا، ومن جهة أخرى، أنصار من ثم إلى تلك الدول - ومعها المملكة العربية السعودية- الاستئثار بستة مقاعد دائمة داخل الجهاز التنفيذي للصندوق- مجلس المديرين- ، الذي ينصرف أعضاءه إلي أربعة وعشرين مديراً يؤول إليهم الدور الرائد في النهوض بإعمال الأهداف التي أوكلتها إلي الصندوق مقررات بريتون وودز فنظام وزن الأصوات مدعماً بالمقاعد الدائمة صار إليهما من ثم كان لهما أن يوجها دفة صناعة القرارات داخل هذين الجهازين معاً، علي النحو الذي كفل، بصفة خاصة، إعمال المصالح الاقتصادية والمالية الخاصة بالدول الرأسمالية الخمسة الكبري،بالنظر إلي أن النصاب المتطلب لصدور القرارات داخل الصندوق يتأرجح، وبحسب الأصل العام، بين الأغلبية البسيطة والأغلبية الموصوفة، بل والإجماع.

غير أن الطابع التمييزي لصندوق النقد الدولي لم ينصرف- فحسب- بمناسبة نظامي العضوية والتصويت به، ومادام أن تلك النظم لم تنصرف هنا إلا

بحسبانها ترجمة أمينة للقانون الموضوعي التمييزي واجب الإنطباق في شأن النظام النقدي العالمي على نحو ماكفلته مقررات بريتون وودز ذاتها.

وكانت الأهداف المعلنة بحسب ميثاق صندوق النقد الدولي - المادة الأولي) تتمخض في ضرورة تحقيق الثبات النسبي لأسعار الصرف بين الدول الأعضاء، وفي تجنب فرض قيود على المدفوعات الخارجية، والوصول من ثم إلي نظام متعدد الأطراف لتلك المدفوعات يكون من شأنه ضمان حرية التجارة، من خلال كفالة حرية المبادلات النقدية الدولية، وبحيث يضمن، من ثم، من جانب آخر لكل من الدول الأعضاء حق الاستفادة من موارد الصندوق- وفي ظل رقابته اليقظة- لأغراض مواجهة - فحسب- العجز الطارئ وغير المزمن في ميزان مدفوعاتها. غير أنه من الجدير بالذكر في ذلك الشأن أن هدف توفير السيولة المالية للدول (في حدود ما بين ١٠٠٪ و٤٥٠٪ من حصتها) إنما عد فحسب هدفا تبعياً، وبالنظر إلي أن الإدارة الأمريكية «قد رأت أن الهدف الأساسي من تكوين صندوق النقد الدولي ليس هو توفير السيولة الدولية الإضافية للدول الأعضاء كما كانت تتمني دول غرب أوربا، بل العمل على إلغاء القيود علي المدفوعات الخارجية والتوصل إلي نظام متعدد الأطراف للمدفوعات. ولم يكن ذلك مصادفة؛ ذلك أن أشد ما كان يزعج الولايات المتحدة الأمريكية هو أن تتعرض الصادرات الأمريكية في عالم مابعد الحرب للقيود أو المنافسة بسبب ضوابط النقد والإستيراد والاتفاقات الثنائية وحروب تخفيض قيمة العملة. وهي السياسات التي كانت توسعت فيها معظم دول العالم [١]. وهو الأمر الذي آل تأكيده من ثم إلي المادة الثامنة من إتفاقية صندوق النقد الدولي حين ضمانها أنه «لايجوز لأى عضو أن يعمد من غير موافقة الصندوق، إلي فرض القيود علي المدفوعات والتحويلات التى تتعلق بالمعاملات الدولية الجارية أو أن ينخرط في

ترتيبات عملة تمييزية أو ممارسات عملة جماعية».

والواقع أن تلك الصراعات بين الولايات المتحدة الأمريكية وسائر دول أوربا الغربية لم يكن من شأنها البتة، وعلي الرغم من ذلك، أن حجبت ومنذ انعقاد مؤتمر بريتون وودز حقيقة توافق سائر الدول الرأسمالية الكبري في شأن ضرورة تهميش متطلبات الإنماء الفاعل- المتناسق والذاتي- للهياكل الاقتصادية والمالية والنقدية داخل دول العالم الثالث، بل والحقيقة أن صيرورة صندوق النقد الدولي إلي منتدي خالص لإحقاق التراكم الرأسمالي في حق الطائفة الأولي من الدول وحدها، وعلي حساب سائر دول العالم الثالث، سرعان ما تكشف حين وقفت الدول الغربية قاطعة، وفي مؤتمر بريتون وودز ذاته، في مواجهة أطروحات دول العالم الثالث المستقلة آنذاك- وخاصة الهند ومصر- التي طالبت بضرورة إسهام النظام النقدي الجديد في إزالة تبعيتها الاقتصادية والمالية، بل وفي تسوية مستحقاتها المالية المترتبة بمناسبة الحرب في مواجهة العديد من دول الحلفاء. «وكان ذلك إعلاناً صريحاً منذ نشأة صندوق النقد الدولي، بأنه خلق أساسًا لخدمة مصالح الدول الرأسمالية الكبري، ولم تعنه مشاكل الدول المتخلفة التي نظر إليها آنذاك علي أنها مجرد توابع لا حول لها ولاقوة. ولم يضع ضمن أهدافه قضايا التنمية والمدفوعات الدولية لهذه المجموعة من الدول، ولا حتي مساعدتها في تسوية حقوقها لدي دائنيها المستعمرين آنذاك» [١١].

ويري كثير من المحللين أن مسيرة المنظمات الدولية لاسيما في المجالات الاقتصادية والمالية والنقدية إنما هي لتقنين سيطرة النظام الرأسمالي علي دول العالم الثالث.

فيقول د. سمير أمين [١] ان تجسيم حقيقة الإفقار علي مستوي العالم لا علي مستوي المراكز معتبرة علي حدة، دليل إضافي علي فعل قانون القيمة علي الصعيد العالمي. وفي هذا الإطار نري أن نظرية ماركس عن الإفقار حقيقة ملموسة علي صعيد عالمي.

وبالرغم من التحليلات السابقة والتي تؤكد حقائق جوهرية يصدقها الواقع العالمي ، إلا أنه يلاحظ أن هذه التحليلات قد تجاهلت- إلي حد كبير -طبيعة الأوضاع الحقيقية في الدول المتخلفة ، ومايسود فيها من استبداد سياسي ، وعدم سيادة الديمقراطية وسيادة الشللية، وعدم إقدام حكام هذه الدول على الأخذ بيدها بصورة حقيقية ، فضلا عن الإسراف في الانفاق علي السلطة الحاكمة وغير ذلك من الصور غير المحمودة.

الفصل السادس

صندوق النقد الدولي والإصلاح الاقتصادي في مصر

أجمعت تحليلات الاقتصاديين [١] في نهاية الثمانينيات على أن الاقتصاد المصري يعاني من اختلالات هيكلية متعددة على المستوى الداخلي وعلي المستوي الخارجي. وتمثلت الاختلالات الهيكلية الداخلية في زيادة الطلب المحلي عن قدرات الإنتاج المحلي، مما انعكس سلباً علي القطاع الخارجي في شكل اختلال في ميزان العمليات الجارية وميزان المدفوعات. وقد رأى العديد من الاقتصاديين أن مظاهر هذا الاختلال المحلي تنعكس على مستوي التضخم السنوي المغذي من مختلف مصادر التمويل بالعجز والذي تساهم السلطات النقدية في تمويله بمصادر غير حقيقية، وطالب الاقتصاديون بضرورة الاعتماد علي قوي السوق في مختلف الأسواق المالية بما فيها سوق الصرف الأجنبي الذي عاني من تشوهات كبيرة مستمرة علي الرغم من محاولات الإصلاح الجزئية التى أدخلت عليه، وكذلك في أسواق السلع والخدمات.

وأمام ماسبق وقعت مصر في عام ١٩٩١ اتفاق برنامج الإصلاح الاقتصادي والتكيف الهيكلي.

وبموجب هذا الاتفاق تعهدت الحكومة المصرية باتخاذ إجراءات منصوص عليها بالتفصيل في هذا الاتفاق تتعلق بكافة أنواع السياسات الاقتصادية خاصة السياسات التالية: [١]

١- سياسة مالية: وتهدف إلي تخفيض أوجه عجز الموازنة العامة وذلك عن طريق توسيع القاعدة الضريبية وتقليل حالات التهرب الضريبي، وعن طريق تخفيض الإنفاق الحكومي مع رفع مستوي كفاءته، وذلك عن طريق إحداث تغييرات في بنيان هذه النفقات.

٢-سياسة نقدية وائتمانية: تهدف إلي تقييد التوسع الائتماني وبالتالي عدم التوسع في الإنفاق المحلي ممايستتبع إستقرار الأسعار وتخفيض الاختلالات الخارجية «تضييق فجوة ميزان المدفوعات».

٣- سياسات تتعلق بسعر الصرف: وتتلخص في ربط سعر صرف الجنيه المصري بالدولار الأمريكي، ويصاحب ذلك سياسات سعرية محلية بغية تشجيع الاستخدام الرشيد للنقد الأجنبي وذلك بغية توفير حوافز للتصدير.

٤- سياسات تتعلق بسوق العمل: بغية تقييد ارتفاع الأجور الحقيقية، في القطاع المنظم وتوفير قدر أكبر من المرونة في الأجور وأسواق العمل.

لقد تبنت الحكومة المصرية سياسة اقتصادية جديدة بمساعدة المؤسسات والمنظمات الدولية تعمل علي التخفيف من حدة هذه المشاكل بل ومحاولة علاجها.

وقد ركزت هذه السياسة الاقتصادية[٢] علي تثبيت أوضاع الاقتصاد القومي من خلال زيادة الإنتاج الزراعي والصناعي وزيادة إنتاج الطاقة وتنويع مصادرها وترشيد استهلاكها، وتوسيع قاعدة الملكية وحل مشكلة الديون الخارجية، وكذلك تخفيض العجز في الموازنة العامة والحساب الجاري لميزان

المدفوعات وتخفيض معدلات التضخم من خلال السياسات المالية والنقدية بهدف استعادة التوازن الاقتصادي الكلي في إطار خطة الإجراءات العاجلة وفقاً للاتفاقية الموقعة مع صندوق النقد الدولي عام ١٩٩١.

وتعتمد السياسة الاقتصادية الجديدة علي قوي السوق وآلياته باعتبارها الأساس الرشيد لتحقيق الاستفادة المثلي من الموارد المتاحة بشرية أو مادية، وبالتالي تحقيق التنمية الاقتصادية المطردة والوصول إلي التوازن المنشود الذي يقوم عليه الإستقرار النقدي.

ومن المعروف أن سياسات الإصلاح التي اقترحها صندوق النقد الدولي وتبنتها الدول النامية تقوم أساساً علي [١] سياسات مالية ونقدية انكماشية لمواجهة الاختلالات القائمة المتمثلة في عجز الموازنة العامة وعجز ميزان المدفوعات وارتفاع معدل التضخم وتشوهات الأسعار.

لذلك تعتمد فلسفة الإصلاح الاقتصادي في مصر علي ضرورة إحتواء الطلب المحلي [٢] بناء علي المؤشرات السعرية المستندة إلي قوى السوق. مع العمل علي تقليص درجة تغلغل الحكومة وتدخلها في النشاط الاقتصادي من خلال تطبيق برنامج مكثف لخصخصة الملكية العامة لوسائل الإنتاج، وتحسين أسلوب إدارة المالية العامة للدولة وتمويل العجز في الموازنة العامة للدولة.

وحتي يتحقق هذا الهدف كان من الضروري البدء في تحرير الأسواق المالية

وأسواق السلع من التشوهات التي اعترتها ، فحررت أسواق النقد والصرف الأجنبي من القيود الإدارية، وحررت أسعار السلع من خلال تقليص القيود السعرية ونظم التقنين الإداري في توزيع السلع، وفتح الباب أمام مشاركة القطاع الخاص في مختلف نواحي النشاط الاقتصادي.

صندوق النقد الدولي وتخفيض قيمة الجنية المصري:

يطالب صندوق النقد الدولي مصر منذ عدة سنوات بضرورة تخفيض قيمة الجنيه المصري في علاقته بالدولار والعملات الأجنبية الرئيسية الأخري، فمنذ وجود حكومة المرحوم الدكتور عاطف صدقي وهذا المطلب قائم ونشأ حوار فعلي بين الحكومة المصرية وصندوق النقد الدولي عام ١٩٩٤/١٩٩٥ ، وكانت المطالبة بإزالة الرقابة علي النقد الأجنبي وعدم التدخل في تحديد قيمة العملة. وترك تحديدها لقوي السوق لينتهي الأمر إلي سعر واحد لصرف الجنية المصري. هذا الأمر [١] أصبح مصدر اهتمام خاص للصندوق الذي يصر علي عدم تدخل الدولة في سوق صرف الجنية المصري والانتهاء بالقضاء علي تعدد أسعار الصرف، ومن ثم ضرورة تخفيض قيمة الجنية المصري، رغم أن تخفيض العملة لايكون السبيل، وفقًا لأحكام صندوق الدولي، إلا كملجأ أخير. ورغم أن سعر صرف العملة الوطنية يصبح من العوامل الهامة التي تؤثر في تعاملات الاقتصاد القومي مع الخارج نظراً لأهمية الطلب الخاص في مكونات الطلب الكلي، ومن ثم أثر ذلك علي مستوي الدخل والعملة.

وتجدر الإشارة إلي أنه من الخطأ الكبير- في نظر البعض [١]- الظن إن صندوق النقد الدولي يتخذ مثل هذا الموقف اعتباطاً أو تعسفاً . فهو حريص

علي نجاح برنامج الإصلاح الاقتصادي في مصر مثل حرص الحكومة المصرية. ولايتصور أن يجازف برأى قد يؤدي الأخذ به إلي تعطيل مسيرة الإصلاح أو الإخلال بها.

بينما يري فريق آخر من العلماء [١] أن صندوق النقد الدولي لم يقدم خيرا للدول الفقيرة. والدليل علي ذلك أنه بعد مضي أكثر من عشر سنوات من برامج صندوق النقد الدولي التي طبقت في دول العالم المتخلف لم تتحرر دولة واحدة من الدين، بل زادت ديونها، وكل اقتصاديات هذه الدول شهدت مزيدا من التبعية للسوق الرأسمالية الاحتكارية.

بل يري البعض [٢] أن الهدف النهائي لصندوق النقد الدولى هو إسقاط وزن المجتمع المصري في المنطقة، اقتصادياً وسياسياً وثقافياً، حتي يمكن السيطرة علي المنطقة العربية.

ومع اختلاف وجهات النظر أمام رسالة صندوق النقد الدولي فإنه باستعراض الحالة التي صار إليها برنامج الإصلاح الاقتصادي منذ أن وضع موضع التنفيذ. يلاحظ أن البرنامج قد حقق [٣] إنجازات مرموقة جاوزت كل التوقعات. لقد نجح البرنامج في تخفيض معدل التضخم من نحو ٢٥٪ سنوياً إلي أقل من ١٠٪ ونجح في تثبيت سعر الصرف في العلاقة بين الجنيه والدولار وفي تخفيض نسبة العجز فى الميزانية وتحسين ميزان المدفوعات. ولكن رغم ماسبق فإنه من اللافت للنظر أن برنامج الإصلاح رغم هذه النجاحات فشل في

علاج بعض المشكلات المزمنة التي عاني منها الاقتصاد المصري. فشل أولاً في رفع معدلات نمو الناتج القومي إلي مستويات معقولة. فإن معدل النمو خلال السنوات الخمس الأخيرة لايزيد عن ٢٪ سنوياً في المتوسط، أى أن الناتج القومي زاد خلال فترة الإصلاح بأقل من معدل الزيادة في السكان. ومعني ذلك تدهور مستويات المعيشة وليس ارتفاعها. وقد آن الأوان أن يشعر المواطن العادي بأن برنامج الإصلاح ينطوي علي تحسن تدريجي في حياته اليومية. وهذالن يتحقق إلا إذا بلغت معدلات النمو في الناتج القومي مستويات تفوق بدرجة محسوسة معدلات الزيادة السكانية.

صندوق النقد الدولي وضرورة إصلاح السياسة الضريبية في مصر:

هناك مناداة متكررة بضرورة إصلاح السياسة الضريبية في مصر سواء أكان ذلك علي مستوي السياسات الضريبية أم علي مستوي تنمية الإدارات والمهارات والكوادر الضريبية.

فهناك مناداة بضرورة تنشيط الإيرادات السيادية غير الضريبية، لدعم وتحقيق تنوع أكبر في هيكل الإيرادات العامة. ومن الملاحظ في هذا الصدد أن تباطوء معدل النمو في الإيرادات الضريبية. فالأداء السئ للأرباح المحولة عن هيئة قناة السويس والهيئة العامة للبترول أسهم بدرجة كبيرة في هذا التباطوء. فخلال الفترة (٩١/١٩٩٢-٢٠٠١/٢٠٠٢) لم يسهم هذان القطاعان سوي بـ ٥ر١٠٪ فقط من الإيرادات العامة. وقدتراجع إسهامها في الإيرادات العامة من ٥ر١٥٪ في عام ٩١.١٩٩٢ إلي ٥ر١٥٪ فقط في عام ٢٠٠١/٢٠٠٢. وقد تراجع معدل نمو هذين البندين معاً من ٥ر٢٪ سنوياً خلال الفترة ٩١/١٩٩٢-٩٦/١٩٩٧ إلي -٧و١٠٪ سنوياً خلال الفترة

١٩٩٧/٩٦-٢٠٠١-٢٠٠٢/٢٠٠٢ [1] . وإن كانت الأرباح المحولة من هيئة قناة السويس قدتحسنت في السنة الأخيرة، إلا أن إيرادات الهيئة العامة للبترول تراجعت عبر الفترة بمعدل كبير -٥ر٢٧٪سنوياً.

وجملة الإصلاحات السابقة عموماً ينادي بها صندوق النقد الدولي، فطبلة السنوات العشرين الماضية نصح الصندوق عموماً- من أجل التثبيت والعدالة علي السواء - بضرائب الدخل المتكاملة (الشاملة) تماماً، وأيد الانتقال من ضرائب الدخل النوعية إلي الضرائب الشاملة، فضلاً عن الرسوم الجمركية ذات هيكل التعريفات الأكثر توحيداً. وإلغاء الإعفاءات. كما نصح بضرائب مبيعات عامة أوسع، ويفضل أن تكون موحدة السعر، وشجع التركيز علي الرسوم الخمسة الرئيسية (المشروبات الكحولية والتبغ والسيارات والنفط وقطع غيار السيارات)) وإلغاء الرسوم الثانوية المزعجة لصالح الضريبة العامة علي المبيعات.

وفي السنوات الأخيرة- وانعكاساً للاهتمامات في أمريكا الشمالية وأوروبا- أبدى العاملون إهتماماً أكبر بمايسمي جانب العرض. وكانت نتائج التقييمات التجريبية والمزايا والتخفيضات الضريبية علي جانب العرض غير قاطعة، غير أن نصيحة البنك عموماً كانت هي تخفيض أسعار الضريبة الحديثة المرتفعة حداً علي الدخل الشخصي، وإلغاء الإعفاءات الخاصة، ووقف استخدام النظام الضريبي لتحقيق عدد أكبر ممايجب من الغايات. وينبغي تأشير الوعاء الضريبي مع التضخم، وإلغاء الإزدواج الضريبي على أرباح الأسهم، وينبغي استخدام رسوم التصدير استخداماً ضيقاً بحيث تعمل كوسيلة للضريبة غير المباشرة علي الدخل الزراعي (المشهور بصعوبة إخضاعه للضريبة) لنصيب

الأرباح الطارئة [١].

وبشكل عام يفضل الصندوق سعر ضريبة علي الشركات لايبعد كثيراً عن السعر الحدي الأقصي للضريبة علي الدخل الشخصي بحيث تقل إلي أدني حد التحركات التي تدفعها الضريبة فيما بين الدخل الشخصي والمشاركة والشركات. ولنفس السبب يفضل الصندوق أن يكون هذا السعر شديد القرب من سعر الضريبة علي أرباح رأس المال، وتطبيق التصاعد من خلال مسموحات فردية كبيرة، ولهذا مزايا توزيعية وإدارية كبيرة.

المراجع في صندوق النقد الدولي:

(١) **د. أحمد جامع**: «العلاقات الاقتصادية الدولية»، دار النهضة العربية، ص ٤١١.

(٢) **د. أحمد جمال الدين موسي**: «العجز في ميزانية الدولة، أسبابه ومسئوليته عن تفاقم العجز الخارجي»، مرجع سابق، ص١١٨ ومابعدها.

(٣) **د. إسماعيل صبري عبد الله**: «نحو نظام اقتصادي عالمي جديد»، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، ١٩٧٧، ص٨٢ ومابعدها.

(٤) **د. السيد عبد المولي**: «اقتصاديات النقود والبنوك»، مرجع سابق، ص٢٧٦-٢٧٧.

(٥) **د. إيهاب نديم، د. يمن الحماقي، د. إبراهيم نصار، د. أحمد مندور**: «التحليل الاقتصادي الكلي»، اقتصاد (٢).

(٦) **بيبيار (شيريل)**: «البنك الدولي»، دراسة نقدية، ترجمة أحمد فؤاد بلبع، تقديم د. رمزي زكي، سينا للنشر، الطبعة الأولي، ١٩٩٤، ص٦.

(٧) **تيت**: مشورة صندوق النقد الدولي عن السياسة المالية، مرجع سابق، ص٣٤.

(٨) **جاي (دارام)**: «صندوق النقد الدولي وبلدان الجنوب»، ترجمة مبارك علي عثمان، مركز البحوث العربية، اتحاد المحامين العرب، ١٩٩٣.

(٩) **د. حازم محمد عتلم**: «المنظمات الدولية الإقليمية والمتخصصة»، الطبعة الثانية ٢٠٠٢، بدون ناشر.

(١٠) **د. حسين عمر**: «المنظمات الدولية»، دار الفكر العربي، ١٩٩٣، ص٧٤ ومابعدها، ص٨٣ ومابعدها.

(١١) **د. خضير حسن خضير:** «سياسات الإصلاح الاقتصادي وأثرها على أزمة السيولة والركود في مصر»، مرجع سابق،ص٩.

(١٢) **د. رمزي زكي:** «أزمة الديون الخارجية، رؤية من العالم الثالث»، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، ١٩٧٨،ص٥٦٧ومابعدها.

- التاريخ النقدي للتخلف، مرجع سابق،ص١٥٣-١٥٥.

(١٣)**د. سعيد الخضري:** «التطور الاقتصادي والاجتماعي»، الجزء الأول، ص٦٦.

(١٤)**د.سعيد النجار:** «تجديد النظام الاقتصادي والسياسي»، جـ١ ،ص٥٤.

- «التجارة الدولية»، دارالنهضة العربية،، ١٩٦٣-١٩٦٤ ص٣٨٥ ومابعدها.

(١٥)**سمية أحمد علي عبد المولي:** «السياسة المالية»، مرجع سابق...،ص٢٤.

(١٦) **د. سهير أبو العينين:** «مقتضيات السياسة النقدية في مصر في المرحلة الراهنة»، مرجع سابق،ص٢.

(١٧) **د. صفوت عبد السلام عوض الله:** «السياسات التكييفية لصندوق النقد والبنك الدوليين وأثرها علي علاج الاختلالات الاقتصادية في الدول النامية، »،دار النهضة العربية، ١٩٩٣،ص٥٣ ومابعدها.

(١٨) **محمد رئيف مسعد عبده:** «الاقتصاد الدولي في عصر التكتلات الاقتصادية»، دار الثقافة العربية، ١٩٩٨،ص١٢٢ ومابعدها.

(١٩)**د. محمد دويدار:** «صندوق النقد الدولي والاقتصاد المصري»، من بيده مفتاح الآخر، مصر المعاصرة ، العددان ٤١١ ، ٤١٢، السنة التاسعة والسبعون،، يناير وأبريل ١٩٨٨، ص١٣ ومابعدها.

(٢٠) **د. محمود أبوالعيون**:« تطورات السياسة النقدية »، مرجع سابق،ص٩.

(٢١) **ليريتو (ماري فرانس)**:« الصندوق النقدي الدولي وبلدان العالم الثالث »، ترجمة د. هشام متولي، دار طلاس للدراسات والترجمة والنشر ،دمشق،١٩٩٣ ،ص٥٨ ومابعدها.

(٢٢) هدسون ، هرندر:« العلاقات الاقتصادية الدولية »، مرجع سابق،ص٧٨١-٧٨٤.

(٢٣) **Aufricht:** The International Monetary fund, op.cit., pp.41-44.

(٢٤) **-Brown (Wilson B.)I Hogendorn (Jan S.):** International economics, Addison -Wesly Publishing Company, 1993. pp.582-585.

(٢٥) **-Byé (Mourice)**: Relations Economiques Internationales Dalloz, 19771,p.792.

(٢٦) **Carreau, Juillard:** Droit international economique, op.cit., pp.605 ets.

(٢٧) **Chandavarkar(Anand):** The International monetary fund, I.M.F.1984.

(٢٨) **Due (J.F)**: Government finance,op.cit.,p.p.519-520.

(٢٩) -Floauzat (Denise): Economie Contemporaine, T.,2,op.cit., pp.451-456.

(٣٠) **-Gold (Joseph):** La fonction interpretative du fonds F.M.I.1969.

(٣١) **-Gold (Joseph):** La Reforme du fonds F.M.I.1970.

(٣٢) **-Gold (Joseph):** Les Droits de tirage speciaux, F.M.I.1972.

(٣٣) **-Gold (Joseph):** SDRs,Currencies. and gold, F.M.I.1987.

(٣٤) **-Guitian (Monuel):** The unique nature of the responsibilities of the international monetary fund, International monetary fund, 1992.

Kaldor (Nicholas): Taxation and economic progres,(٣٥)
public finance and fiscal policy, selecccted readings edited by scherer (Joseph)and papke (james A),op cit.,p.214.

Kenen: The International economics,op.cit., pp.498-499. (٣٦)

Masson (Paul R.)&Massa (Michael) Pamplet series(٣٧)
No.50: The Role of the IMF.

Pamphlet series No.43: Tecnical assistance and training(٣٨)
services of the international monetary fund, I.M.F.,1985.

Pamphlet series No.45: Financial organisation and(٣٩)
operations of the , I.M.F.,1991

-Pamphlet series No.47: Social Dimensions of the IMF.s(٤٠)
policcy Dialogue, I.M.F.,1985.

Pamphlet series No.43: International Finance,op, cit.,(٤١)
p.285.

Series des brochures No10-F: Concepts et definitions de(٤٢)
la Balance des paiements., I.M.F.,1969

Sharer (Robert): Trade liberabization in IMF supported(٤٣)
programs, prepared by a staff team led by sharer. with sorsa , Nur colika and others.,International monetary fund, 1998.

Vinera (Jacob): International economics, the tree press,(٤٤)
Illinois... 1951,p.232.

Wells (Sidney).): International economics George Allen(٤٥)
&unwin LTD,1969, p.218.

الباب السابع

البنك الدولي

يأتي البنك الدولي -باعتبار المؤسسات التي يشتمل عليها- في مقدمة المؤسسات الدولية المعنية بدعم جهود التنمية في الدول النامية والدول الأقل نموا. فهو يستطيع بمعاونة مؤسساته المتعددة أن يؤدي وظائف متعددة لصالح دعم التنمية في الدول الفقيرة.

ونتناول فيمايلي ماهية المؤسسات التي يشتمل عليها البنك الدولي وطبيعة الوظائف التي يؤديها، ثم نوضح بعد ذلك مدي نجاح البنك الدولي في القيام بالمهام المنوطة به، وكل ذلك على النحو التالي:

الفصل الأول : مجموعة البنك الدولي.

الفصل الثاني: عضوية البنك الدولي وأسهم رأس المال.

الفصل الثالث: وظائف البنك الدولي.

الفصل الرابع : طبيعة العلاقة بين صندوق النقد الدولي والبنك الدولي .

الفصل الخامس: تقييم دور البنك الدولي.

الفصل الأول

مجموعة البنك الدولي

تشمل مجموعة البنك الدولي المؤسسات التالية:[١]

١- البنك الدولي للإنشاء والتعمير.

٢- المؤسسة الدولية للتنمية.

٣- الشركة الدولية للتمويل.

٤- الوكالة الدولية لضمان الاستثمار.

٥- المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار.

ونوضح فيمايلي -وبايجاز- ماهية هذه المؤسسات وذلك علي النحو التالي:

(١) البنك الدولي للإنشاء والتعمير:

تنتسب مجموعة البنك الدولي إلى « البنك الدولي للإنشاء والتعمير » الذي أنشئ في أعقاب الحرب العالمية الثانية والذي قام بعد ذلك بالتحضير لإنشاء المؤسسات الأربع الأخري التى تعمل معه في إطار المجموعة.

وقد بدأت فكرة إنشاء البنك الدولي للإنشاء والتعمير في بداية الأربعينات حيث ظهرت في دوائر وزارة الخزانة الأمريكية فكرة إنشاء جهازين دوليين جديدين يعنيان بالتعاون الاقتصادي بين الدول بعد الحرب، ويختص واحد منهما (صندوق النقد الدولي) أساسا باستقرار العملات الوطنية وتصحيح الخلل في موازين المدفوعات. ويختص الثاني (البنك) أساسا بإعادة بناء الاقتصاديات التي خربتها الحرب وبتنمية المناطق الأقل نموا بين الأعضاء فيه. كمايعمل الإثنان معا علي تنشيط التجارة الدولية ورفع مستوي المعيشة في الدول الأعضاء. وبعد أن وضعت الحكومة الأمريكية اقتراحا مفصلا بشأن كل من هذين الجهازين وناقشتهما تفصيلا مع وفد بريطاني، أعدت مشروعا للاتفاقية المنشئة لكل من المؤسستين وقامت بدعوة ٤٣ دولة أخري، من بينها دولتان عربيتان، هما مصر والعراق، إلي مؤتمر عقد بقرية بريتون وودز في ولاية نيوهامبشير الأمريكية في شهريوليو /تموز عام ١٩٤٤. وقد نجح هذا المؤتمر بعد مناقشات مفصلة شارك فيها الوفدان العربيان في الوصول إلي اتفاق حول مواد الاتفاقيتين المنفصلتين بإنشاء الصندوق والبنك. وأكد الوفد المصري أثناء هذا المؤتمر علي ضرورة مراعاة مصالح «الدول المنتجة للمواد الأولية والتى تتجه إلي التصنيع» وعلى أهمية أن يكون لدول الشرق الأوسط ممثل في مجلس الإدارة، كما اقترح إنشاء معيار دولي لتقييم رأس المال عن طريق وحدة مساوية لعشرة جرامات من الذهب في تاريخ معين بدلا من أى عملة وطنية.

وكانت مصر والعراق بين أول إحدي عشرة دولة صدقت علي اتفاقية إنشاء كل من البنك والصندوق، كما كانتا من الدول الأربع والثلاثين التي حضرت الاجتماع الأول لمجلس محافظي هاتين المؤسستين (الذي عقد في سافانا، جورجيا، بالولايات المتحدة عام ١٩٤٦).

وقد نصت الاتفاقية المنشئة للبنك على أن من بين أهدافه الأساسية المساعدة فى إعادة البناء والتنمية في أقاليم الدول الأعضاء، وتيسير انتقال رأس المال الأجنبي الخاص بين هذه الدول لأغراض الاستثمار، وافترضت أن ذلك سيحدث عن طريق قيامه بكفالة أو ضمان القروض التي تقدمها البنوك التجارية وغيرها، وعن طريق تقديمه القروض المباشرة لمشروعات في الدول الأعضاء، بشروط معقولة إذا تعذر عليها الحصول علي هذه القروض من مصادر أخرى. ونصت الاتفاقية علي أن رأس المال المبدئى المسموح به للبنك هو عشرة بلايين دولار أمريكي (علي أساس القيمة الذهبية للدولار في أول يوليو / تموز ١٩٤٤) يدفع جزء صغير منه ويمثل الباقي تعهدا بالدفع إذا احتاج البنك للوفاء بالتزاماته إزاء دائنيه أو الدائنين الذين يحصلون علي ضمانات منه. ونصت الاتفاقية أيضا علي أن القروض والضمانات التي يقدمها البنك سوف تتم لتمويل مشروعات محددة إلا في ظروف خاصة تبرر الاستثناء من ذلك وعلي أن قروض البنك لغير الحكومة يجب أن تضمنها الحكومة. وقد بلغ عدد الدول الأعضاء في السنة الأولى للبنك ٣٨ دولة واقتصر نشاطه في البداية على بعض الدول الأوربية.

ويري البعض [(١)] أن البنك قد نجح منذ ذلك الوقت في القيام بدور رئيسي في التمويل الدولي (بصورة رئيسية عن طريق الاقتراض ثم إعادة الإقراض) ووصل عدد الأعضاء فيه إلي ١٥٢ دولة في بداية عام ١٩٩٠ (منها ٢١ دولة عربية) ، كما جاوز رأسماله عندئذ ١٧١مليار (بليون) دولار أسهمت الدول النامية فيه بحوالي ٣٦ في المائة وبلغت مساهمات الدول العربية حوالي ٧ر٧ مليار (أو ٤ر٦٪ من المجموع الكلي). ووصل مجموع القروض التي قدمها البنك حتى هذا التاريخ ١٢٨ مليار دولار، منها حوالي ٣ر١٦ مليار دولار

(٥ر١٢٪ من المجموع) قدمت إلي دول عربية (٤ر١٤ مليار بعد خصم المبالغ الملغاة من هذه القروض).

ويقصر البنك الدولي نشاطه الإقراضي بصفة عامة على الدول التي لايجاوز فيها متوسط الدخل القومي للفرد حدا معينا (٣٨٤٥ دولاراً بأسعار عام١٩٨٨)، بشرط أن تكون مع ذلك في وضع يسمح لها، في تقدير البنك، بسداد القروض منه طبقا لمعايير يضعها البنك لهذه القدرة علي السداد. ويشمل ذلك حاليا الدول النامية جميعا (عدا بعض الدول التي يزيد متوسط الدخل فيها عن الحد المقرر، مثل بعض الدول النفطية، وكذلك الدول الفقيرة التي لاتعتبر قادرة على سداد قروض البنك، مثل معظم الدول الأفريقية واليمن والسودان وجيبوتي وموريتانيا والصومال). كما يشمل إقراض البنك بعض دول جنوب وشرق أوروبا. وتستند هذه القيود التي يتبعها البنك في سياسات عملياته إلي نصوص في الاتفاقية المنشئة له (وإن كانت هذه أضيق نطاقا) تقصر هذه العمليات علي المشروعات التى لايمكن تمويلها بشروط معقولة عن طريق آخر، وعلي المقترضين الذين يقدر البنك أنهم سيكونون في وضع يسمح لهم بسداد القروض. ولازال الأصل في التمويل الذي يقدمه البنك أن يكون مقصورا علي «مشروعات محددة» وإن كان هذا التعبير قد فسر بصورة واسعة بحيث يشمل كل تمويل (قرض أو ضمان) لأى غرض انتاجي في المجالين الاقتصادي والاجتماعي. كماتوسع البنك في الاستثناء من هذا الأصل العام منذ عام ١٩٨٠ حتي بلغت القروض التي قدمها لمساعدة الدول في تصحيح أوضاعها الاقتصادية (دون ارتباطها بمشروع بالذات) أكثر من ٢٥٪ من مجموع القروض.

وبالرغم من الافتراض في البداية بأن الضمانات التي يقدمها البنك للقروض المقدمة من مصادر خاصة كالبنوك التجارية سوف تمثل الجزء الأكبر من

عملياته التمويلية، فقد غلبت القروض المباشرة من البنك علي هذه العلميات بصورة شبه كاملة، حتى أن أول ضمان قدمه البنك حدث في عام ١٩٨٤، ولازالت الضمانات محدودة للغاية في عمليات البنك. كذلك قدمت معظم القروض إلي الحكومات أو إلي جهات حكومية (أو بضمان حكومي عندما يكون المقترض جهة أخرى). ويقوم البنك بتمويل القروض بصورة غالبة عن طريق الاقتراض من الأسواق المالية والبنوك المركزية. ولأنه أكبر وأنجح مقترض في الأسواق الدولية فإنه يحصل علي قروضه بشروط أفضل من تلك التي تقترض بها الدول النامية الأعضاء فيه، ثم يعيد الإقراض بآجال طويلة وسعر فائدة يزيد فقط بنصف من الواحد في المائة علي متوسط السعر الذي يقترض به. وقد بلغ مجموع ما اقترضه البنك بصورة تراكمية حتى مطلع عام ١٩٩٠ حوالي ١٦٠مليار دولار منها حوالي ١١٫٣ مليار (حوالي ٧٪) من مصادر عربية معظمها بنوك مركزية وبصورة خاصة في المملكة العربية السعودية وليبيا. وقد سدد البنك معظم القروض التي تلقاها من مصادر عربية .

وتجدر الإشارة إلي أن الإقراض إلي البنك، بمافي ذلك شراء السندات التي يصدرها في الأسواق المالية، يعتبر استثمارا جيدا لأصحاب المدخرات كما أنه استثمار جيد لاحتياطات الدول، وذلك لما يتمتع به البنك من سمعة مالية عالية ونظام مالي دقيق وضمان يتمثل في احتياطاته ورأسماله، هذا إلي جانب ما لهذا الاستثمار من أثر غير مباشر في مساعدة الدول التي تعتمد علي البنك في تمويل مجهوداتها الانمائية.

(٢) المؤسسة الدولية للتنمية:

نظرا لأن البنك الدولي للإنشاء والتعمير يعتمد في قيامه بالإقراض علي أموال مقترضة في معظمها، فإن شروط الإقراض وخاصة سعر الفائدة، لاتناسب

الدول شديدة الفقر التي تحتاج إلي تمويل ميسر الشروط يتناسب مع قدرتها المحدودة علي خدمة الديون. لهذا عمل البنك منذ الخمسينات علي إنشاء مؤسسة أخرى لاتعتمد علي الاقتراض بشروط تجارية وإنما علي ماتقدمه لها الدول الأعضاء القادرة والراغبة في العطاء بصورة دورية عن طريق تجديد مواردها كل ثلاث سنوات. وقد نجح البنك في إقناع معظم الأعضاء فيه بالانضمام إلي هذه المؤسسة المعروفة باسم المؤسسة الدولية للتنمية أو «أيد AID» التي أنشئت عام١٩٦١.

وتقوم هذه المؤسسة باستخدام الأموال في مساعدة الدول الأعضاء الفقيرة التي لا يزيد متوسط دخل الفرد فيها عادة عن حد معين (هو عمليا ٦٥٠ دولاراً بأسعار عام ١٩٨٨)، وذلك في شكل قروض لاتحمل أى فوائد وتمتد آجالها إلي ٣٥ أو ٤٠ سنة (وكانت في السابق تصل إلي ٥٠ سنة). وبالرغم أن من الممكن نظريا أن تقدم المؤسسة قروضها إلي غير الحكومات فإن الشروط الميسرة لهذه القروض جعلتها في الواقع مقصورة على الحكومات (وفي أحوال قليلة علي منظمات دولية حكومية). وقد بلغ عدد الدول الأعضاء في المؤسسة ١٣٨ دولة في بداية عام ١٩٩٠ منها ١٩ دولة عربية.

(٣) الشركة الدولية للتمويل:

عندما بدأ البنك الدولي للإنشاء والتعمير ممارسة عمليات الإقراض اتضح له أن الحكومات المستفيدة تفضل أن تكون قروضه لجهات حكومية بما في ذلك مؤسسات القطاع العام (بدلا من القروض لمشرعات خاصة بضمان الحكومة التي ينفذ المشروع في إقليمها). وقد دعا ذلك جهاز البنك أن يقترح منذ وقت مبكر إنشاء مؤسسة مستقلة تكون مهمتها الأساسية تمويل مشروعات القطاع الخاص في الدول الأعضاء فيها دون حاجة إلي الحصول علي ضمان من الحكومة المعنية.

وقد أدي ذلك إلي تحضير اتفاقية لإنشاء مؤسسة بين الحكومات سميت «الشركة الدولية للتمويل» تأكيدا لطابعها المختلف، وتم بالفعل إنشاء هذه الشركة في عام ١٩٥٦(ويشار إليها بالشركة أو IFC) وقد بدأت الشركة برأسمال متواضع نسبيا (١٠٠ مليون دولار) وكان أعضاؤها المؤسسون ٣١ دولة فقط من بينها دولتان عربيتان هما مصر والأردن. وكما تطور البنك بسرعة من حيث العضوية والموارد وأنماط العمليات. كذلك فعلت الشركة حتى وصل الأعضاء فيها الآن إلي ١٣٤ دولة من بينها ١٧ دولة عربية. ورأسمالها المصرح به إلي ١٫٣ مليار دولار أسهمت فيه الدول العربية الأعضاء بمايجاوز ٣٦ مليون دولار (حوالي ٣٫٨٪ من رأس المال المكتتب فعلا) . وبعكس البنك فإن نشاط الشركة التمويلي لايقتصر علي تقديم القروض والضمانات حيث إنها مخولة أيضا بالمساهمة مباشرة في رءوس أموال المشروعات الخاصة. وقد توسعت الشركة بصورة خاصة في السنوات الأخيرة حيث اشتركت في تكوين عدد كبير من «الصناديق القطرية» التى يعتبر كل منها شركة مالية خاصة متخصصة في تجميع الأموال بعملة أجنبية تم استخدامها في التعامل في الأوراق المالية وبالذات أسهم الشركات في دولة نامية معينة بهدف تشجيع السوق المالي في هذه الدولة وجلب موارد مالية جديدة للاستثمار فيها. وقد يستخدم «الصندوق القطري» لتسهيل تحويل جزء من الديون التجارية الخارجية للدولة إلى أسهم في رءوس أموال المشروعات المحلية كما حدث في عدد من الدول في السنوات الأخيرة. كما أنشأت الشركة الدولية للتمويل في عام ١٩٨٦ جهازا لمساعدة الدول في جذب الاستثمارات الأجنبية يعرف باسم الخدمة الاستشارية للاستثمارات الأجنبية» FIAS وابتدعت كذلك برنامجا يمكن المستثمر الأجنبي في دولة نامية من تنفيذ استثماره في شكل أسهم في شركة معينة يتم تملكها من جانب الشركة الدولية للتمويل، (وليس باسم المستثمر الأصلي)، وذلك لفترة

متفق عليها ، مع التزام الشركة الدولية للتمويل في نهاية الفترة بإعادة القيمة الأصلية للاستثمار أو إعادة الأسهم إلي المستثمر والتزامها أيضاً أثناء هذه الفترة باقتسام الأرباح مع المستثمر.

٤- الوكالة الدولية لضمان الاستثمار:

في عام ١٩٨٨ نجح البنك الدولي في إقناع عدد كبير من الدول بإنشاء مؤسسة مالية دولية جديدة مهمتها تشجيع تدفق الأموال والتكنولوجيا بهدف الاستثمار فيما بين الدول الأعضاء وبخاصة إلي الدول النامية الأعضاء. وتلك هي «الوكالة الدولية لضمان الاستثمار» (ميجا MIGA) . وتقوم هذه الوكالة بتحقيق مهمتها عن طريقين أحدهما هو تقديم الضمان للمستثمرين التابعين لدولة عضو والذين يحولون أموالهم النقدية أو العينية للاستثمار إلي دولة عضو أخرى، ضد ما يقابلهم من مخاطر غير تجارية في الدولة المضيفة لاستثماراتهم.

أما الثاني فهو تقديم الخدمات الاستشارية والمساعدات الفنية للدول الراغبة في تشجيع وفود الاستثمارات الأجنبية إليها وللمستثمرين الأجانب علي وجه سواء. وبالرغم من أن الضمانات التي تصدرها الوكالة اعتمادا علي مواردها الذاتية تقتصر علي الاستثمارات في الدول النامية الأعضاء، فإن من الممكن لها أن تدير نظاما آخر(طبق ترتيبات مالية خاصة) لضمان الاستثمارات الوافدة من دولة عضو إلي أى من الدول المتقدمة الأعضاء أيضاً (مثل الاستثمار العربى فى دولة غربية) ، وذلك بشرط موافقة دولة المستثمر في هذه الحالة علي المشاركة في تحمل الخسائر التي تجاوز مايمكن أن تتحمله الوكالة عن طريق الحساب الخاص لهذه العمليات.

٥- المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار:

إلي جوار المؤسسات السابقة والتي قام بإنشائها البنك الدولي للإنشاء والتعمير، والتي تتصف بأنها مؤسسات ذات طابع مالي. فإن البنك قد قام منذ منتصف الستينيات بإنشاء مؤسسة دولية مختلفة تماما، من حيث أنها ليست مؤسسة مالية، وإنما مركز دولي لتقديم خدمات التوفيق والتحكيم لتسوية المنازعات القانونية الناجمة عن استثمار، والتي تثور بين مستثمر أجنبي تابع لدولة عضو ودولة عضو أخرى مضيفة لاستثماره، وذلك بشرط موافقة الطرفين علي اختصاص المركز. وبالرغم من تردد كثير من الدول النامية في الانضمام لعضوية هذا المركز في بداية الأمر، فقد بلغ الأعضاء فيه في بداية عام ١٩٩٠، ٩١ دولة، كما بلغ عدد الدول التي وقعت علي اتفاقية إنشائه ٩٩ دولة أخرها الصين. وثمة عشر دول عربية أعضاء في هذا المركز.

الفصل الثاني

عضوية البنك الدولي وأسهم

رأس المال

تقضي اتفاقية إنشاء البنك الدولي بأن عضوية الدول في صندوق النقد الدولي شرط للسماح بعضويتها في البنك. ولذلك بلغ عدد الدول الأعضاء في الصندوق ٦٨ دولة أيضا حتي ٣١ ديسمبر ١٩٥٩. ومنذ ذلك التاريخ ، توالت طلبات عضوية البنك حتى أنه في نهاية ديسمبر ١٩٩٢ بلغ عدد الدول الأعضاء ١٧٢ دولة [١].

ولكل دولة عضو في البنك عدد معين من أسهم رأس المال. كما أن لكل منها ٢٥٠ صوتا زائداً صوتا إضافيا عن كل ١٠٠٠٠٠ دولا من أسهم رأس المال الذي اكتتبت فيه الدولة العضو.

وتنص الاتفاقية علي أن كل المسائل المعروضة علي البنك تقرر- فيماعدا بعض الاستثناءات المعينة- بأغلبية الأصوات. وحتي سبتمبر ١٩٥٩، كانت قيمة أسهم رأس المال ١٠ بليون دولار من الوزن والنقاوة المعمول بهما في أول يوليو ١٩٤٤. وقد قسم رأس المال إلي ١٠٠٠٠٠ سهم قيمة السهم الأسمية ١٠٠٠٠٠ دولار.

وقد حدثت مضاعفة رأس المال أكثر من مرة. وبعد إقرار هذه الزيادات العامة والخاصة في رأس مال البنك، أصبحت الدول الخمس التي تشترك بأكبر عدد من أسهم رأس المال هي: [٢]

الولايات المتحدة، وتبلغ قيمة أسهمها:

٦٣٥٠ مليون دولار، وعدد الأصوات التي تمتلكها ٦٢٧٥٠صوتا.

المملكة المتحدة، وتبلغ قيمة أسهمها:

٢٦٠٠ مليون دولار ، وعدد الأصوات التي تمتلكها ٢٦٧٥٠ صوتا.

فرنسا،، وتبلغ قيمة أسهمها:

١٠٥٠ مليون دولار ، وعدد الأصصوات التي تمتلكها ١٠٧٥٠ صوتا.

ألمانيا، وتبلغ قيمة أسهمها:

١٠٥٠ مليون دولار، وعدد الأصوات التي تمتلكها ١٠٧٥٠ صوتا.

الهند ، وتبلغ قيمة أسهمها:

٨٠٠ مليون دولار، عدد الأصوات التي تمتلكها ٨٥٢٠صوتا.

وبذلك كانت هذه الدول الخمس فيما بينها تمتلك من أسهم رأس المال ماقيمته ١١٨٥٠ مليون دولار، أى ما يعادل ٦٣ر٦٦٪ من جملة رأس مال البنك،، كما تمتلك ١١٩٧٥٠ صوتا أى ما يعادل ٩٤ر٥٨٪ من مجموع الأصوات.

هذا وبدخول دول أعضاء جدد في عضوية البنك في السنوات التالية حتي منتصف السبعينات، زادت الاكتتابات في رأس مال البنك حتى أنها بلغت مايقرب من ٢٦ بليون دولار (بدولارات عام ١٩٤٤) أو حوالي ٥ر٣٢ بليون دولار (بالدولارات الجارية) ، وذلك عن ١٢٧ دولة من الدول الأعضاء.

وباستقراء التطورات التي حدثت في زيادة رأس مال البنك على مدار سنوات متعددة يمكن الإشارة إلي الحقائق التالية [١]:

(١) تحتل الدول الصناعية الكبري مركز الصدارة في اكتتاباتها في رأس مال البنك، ومن ثم في عدد الأصوات التى تستحوز عليها، إذ أن هذه الدول الست تمتلك أكثر من نصف عدد أسهم البنك، ولها حوالي ٤٨٪ من القوة التصويتية التي عن طريقها تستطيع التأثير علي البنك في رسم السياسات واتخاذ القرارات.

(٢) إن للدول العربية - وعددها ٢٠دولة- نصيبا ضئيلا من عدد أسهم البنك، أى بنسبة ٣ر٤٩٪ مما انعكس علي قوتها التصويتية المحدودة.

(٣) إن دول العالم الثالث- مع كثرة عددها- ليس لها إلا نصيب ضئيل من رأس مال البنك ، ومن ثم في عدد الأصوات التي تؤثر علي سياسته.

الفصل الثالث

وظائف البنك الدولي

انطلاقا من الهدف الأساسي للبنك الدولي وهو معاونة الدول النامية على تنمية اقتصادياتها فإن البنك الدولي يقوم بالوظائف التالية [١]:

(١) تقديم المعونة الفنية:

لقد دعي البنك، في كثير من الأحيان، لتقديم المعونة الفنية للدول الأعضاء المتخلفة اقتصاديا، وإن كانت هذه الوظيفة لم تؤكد في مؤتمر «بريتون وودز»، إلا أنها غدت ذات أهمية متزايدة علي مر السنين، وأصبح البنك يقدمها كجزء جوهري من الأعمال التحضيرية لعمليات الاقتراض، وقد إنطوت هذه المعونة الفنية علي المساعدة في تحديد أسبقية المشروعات، وعلى إبداء النصح والمشورة فيما يرتبط بالتدابير الإدارية والتنظيمية لتنفيذ هذه المشروعات ووسائل تمويل نفقاتها المحلية. وقد لوحظ- في الواقع العملي- أن مهمة البنك الفنية قد تجاوزت هذا الحد، فقد طلب كثير من الدول الأعضاء الأقل تقدما معونة البنك الفنية في مسائل لاترتبط مباشرة بعمليات الإقراض، بل ببرامج التنمية الاقتصادية بوجه عام. ولقد بادر البنك- استجابة لهذه الدعوة- إلى إرسال خبرائه الاقتصاديين والماليين لكثير من الدول والمناطق لتحليل اقتصادياتها ووضع التوصيات التي تستهدف تكوين أساس سليم لبرامج التنمية طويلة المدي.

والبنك، إذ يقدم هذه المعونة الفنية، يدرك مدي أهمية مشاوراته مع الدول الأعضاء الأقل تقدما، لافيما يتعلق بالمشروعات التي تطلب من أجلها القروض فحسب، بل فيما يتعلق أيضا باستثمارات هذه الدول بوجه عام، إذ أن تمويل البنك لنوع معين من الاستثمار في أية دولة منها ينطوي في الواقع على إعفائها من تخصيص بعض الموارد الانتاجية لهذا الاستثمار بعينه وتوجيهها لأنواع أخرى من الاستثمار، فكأن الاستثمار الأولى للبنك في أية دولة قد يؤدي في كثير من الأحيان إلي موجه أو موجات من الاستثمار الثانوي فيها. غير أن هذا لن يعفي البنك بأية حال من ضرورة اقتناعه بأن المشروعات التي يقوم بتمويلها وتحمل مخاطرها مشروعات سليمة من الناحيتين الفنية والاقتصادية، وأن لها الأسبقية علي ماعداها من المشروعات.

(٢)تشجيع الاستثمار الخاص:

أدرك البنك أنه من الضروة بمكان إضفاء عناية خاصة بنمو وتوسيع القطاع الخاص، لذلك قام البنك بتوجيه بعض موارده، مباشرة أو بطريق غير مباشر، إلي تنشيط الاستثمار الخاص، غير أن القروض التي وجهها البنك مباشرة إلي القطاع الخاص كانت محدودة ومركزة في معظمها، في الصناعة وتوليد القوة المحركة[١]، نظرا لأن نصوص اتفاقية البنك تقضى بضروة ضمان الحكومة أو البنك المركزي أو البنوك التي في مصافه للقروض التي يقدمها البنك للاستثمار في الدول الأعضاء فيه. ومن ثم فقد كان إقراض البنك للصناعة يتم، إلي حد كبير، بواسطة بنوك التنمية [٢] التي يمكن أن تحصل، وفقا لنصوص الاتفاقية، علي قدر كبير من

---

(١) للوقوف علي أسباب اتجاه البنك الدولي هذه الوجهة انظر: بيار (شبريل): البنك الدولي، مرجع سابق، ص٢٠٧ ومابعدها.

(٢) بنوك التنمية هى مايطلق عليها عادة اسم البنوك الصناعية، وهي مؤسسات مالية تسهم فيها الحكومة بقدر كبير من رأس مالها إلي جانب ماتسهم به الأفراد والبنوك الأخرى. والغرض من إقامة هذه البنوك في الدول النامية هو تمويل الصناعة فى القطاع الخاص. أي=

العملات الأجنبية اللازمة لتمويل المشروعات الصناعية الجديدة. ويضفي البنك أهمية خاصة علي بنوك التنمية، وبخاصة في القطاع الخاص.

(٣)فض المنازعات المالية بين الدول:

بالإضافة إلي الوظيفتين السابقتين ، فقد دعي البنك أيضاً لتسوية الخلافات الاقتصادية بين الدول الأعضاء. فقد تدخل البنك في الخلافات التي نشأت عن تأميم قناة السويس، إذ استطاع أن يتفاوض في تسويتين ماليتين، إحداهما متعلقة بالتعويضات الواجب دفعها إلي شركة قناة السويس، والأخري متعلقة بحل المشكلات المالية التي ترتبت علي العدوان الثلاثي بعد التأميم، بين حكومة جمهورية مصر العربية وبين حكومة المملكة المتحدة، كذلك لعب البنك دوراً هاماً منذ عام ١٩٥٢ في الخلاف الذي نشب بين حكومتي الهند والباكستان حول تقسيم مياه حوض نهر السند.

(٤) تدريب موظفي حكومات الدول الأعضاء علي إدارة التنمية:

لقد أصبح من أهم نشاطات البنك تدريب موظفي حكومات الدول الأعضاء على إدارة التنمية القومية فيها. ولهذا الغرض أنشئ معهد التنمية الاقتصادية في واشنطن عام١٩٥٥، مستهدفا توفير خدمات التدريب أثناء الخدمة على سياسات وأساليب الإدارة الاقتصادية لكبار موظفي الحكومة في البلدان النامية.

ومن ذلك الحين اتسع مجال تدريب معهد التنمية الاقتصادية ليشمل مشكلات وأساليب اختيار وإعداد وتقييم وتنفيذ وإدارة مشروعات التنمية. وخلال عقد السبعينيات قدم المعهد خدماته التدريبية لا لموظفي الحكومات المعنية

=مد الصناع باحتياجاتهم من القروض متوسطة وطويلة الأجل اللازمة للتوسع في الصناعات القائمة أو إقامة صناعات جديدة.

بمشروعات وبرامج التنمية فحسب، بل قام بتدريب أولئك المسؤولين عن أنشطة التدريب في البلدان النامية، وتوسعت قدرته علي التدريب بحيث لم تقتصر على اللغة الأنجليزية بل شملت أيضا التدريب باللغتين الفرنسية والأسبانية. هذا فضلا عن اتساع دائرة نشاط المعهد في كثير من الدول النامية من خلال التعاون مع المؤسسات الأخري.

وعلي سبيل المثال في مصر، أشترك معهد التنمية الاقتصادية ومعهد التخطيط القومي وهيئة النقل التابعة لوزارة المواصلات في الإشراف علي دورة دراسية تتناول مشروعات النقل والمواصلات.

أما «الرابطة الدولية للتنمية» التي تأسست عام ١٩٦٠ فإن الهدف من إنشائها هو تقديم المساعدة لذات الأغراض التى يستهدفها البنك الدولي، ولكن بالدرجة الأولي للدول النامية الأكثر فقرا وبشروط ميسرة وأخف وطأة على موازين مدفوعاتها من الشروط التى تتضمنها قروض البنك. والدول النامية الأكثر فقرا.

وأما مؤسسة التمويل الدولية التي كانت قد أنشأت عام ١٩٥٦، فإن مهمتها هي مساعدة التنمية الاقتصادية في البلدان الأقل تقدما، من خلال التركيز أساسا علي تشجيع النمو في القطاع الخاص من اقتصادها، ومساعدتها في تعبئة رؤوس الأموال المحلية والأجنبية لهذا الغرض.

الفصل الرابع

طبيعة العلاقة بين صندوق النقد الدولي
والبنك الدولي

من المعروف أن صندوق النقد الدولي وكذلك البنك الدولي يدينان في وجودهما إلي مقررات مؤتمر بريتون وودز(١) والتي جاء اعتمادها في ٢٢ يوليو عام ١٩٤٤، وقبيل انقضاء الحرب العالمية الثانية.

وكان الهدف الأساسي من وراء إنشاء صندوق النقد الدولي هو الاهتمام بشئون النظام النقدي الدولي، أما البنك الدولي فكان الغرض من إنشائه هو الاهتمام بالتنمية الاقتصادية عموما لاسيما في الدول النامية.

وهكذا يظهر أن البنك الدولي هو المؤسسة التوءم لصندوق النقد الدولي.

وباستقراء الأهداف الرئيسية التي يقوم بها صندوق النقد الدولي- والتي عرضنا لها فيماسبق- والتي تتمثل في :

- العمل علي إستقرار أسعار الصرف.
- دعم التعاون النقدي الدولي.
- دعم تحرير التجارة الدولية والعمل على تشجيع نموها بصورة متوازنة.
- تصحيح الاختلالات في موازين المدفوعات.

إن قيـام الصندوق بتحقيق هذه الأهداف إنما يكمل رسالة وهدف البنك الدولي- هو الآخر- وهو يقوم بوظائفه في المساعدة في تحقيق التنمية الاقتصادية ورفع مستوي المعيشة في الدول الفقيرة وذلك من خلال منحه القروض للقيام بالمشروعات الانتاجية التي تساعد في تحقيق التنمية

ويري البعض [١] أن المؤسسات الدولية التي تعمل في إطار مجموعة البنك الدولي تعتبر الآن أهم تجمع مالي دولي لمساعدة الدول النامية سواء من حيث الأموال المتاحة لها أو من حيث قدراتها الفنية الضخمة وخبرتها في شئون التنمية أو من حيث قدرتها علي تجميع الأموال اللازمة من مصادر أخري لاستكمال تمويل المشاريع والبرامج وقدرتها أيضًا علي ابتداع البرامج والحلول الجديدة (دون تعديل يذكر في الاتفاقيات المنشئة لها). وتتخصص المؤسسات الثلاث الأولي في شئون التمويل والمساعدة الفنية وإن كانت المؤسستان الأوليان قد أصبحتا في السنين الأخيرة مصدرا رئيسيا كذلك لتقديم المشورة حول السياسات الاقتصادية للدول المستفيدة. أما المؤسستان الأخيرتان (الوكالة والمركز) فيمثلان معا شبكة مهمة لتشجيع الاستثمار الخاص والأجنبي عن غير طريق التمويل المباشر، في حين تعتبر الشركة مصدرا مهما لتمويل القطاع الخاص كما ينتظر أن يتوسع البنك نفسه في تمويل هذا القطاع.

بالإضافة لماسبق فإن هاتين المؤسستين تتعاونان [٢] تعاونا وثيقا بشأن المسائل التحليلية في سير الأعمال فيهما، وتعقدان اجتماعات سنوية مشتركة. فضلا عن كلا منهما تجعل الأخري علي معرفة وثيقة بعملها في الدول الأعضاء.

الفصل الخامس

تقييم دور البنك الدولي

باستقراء طبيعة تكوين وعمل البنك الدولي بمجموعاته المتعددة ،يلاحظ أنه يشكل تجمع مالي دولي كبير يمكنه - وبحق- من مساعدة الدول النامية. ذلك لأنه يتوافر له حجم كبير من الأموال، وكذلك يمتلك قدرات فنية ضخمة. فضلا عن الخبرات المتعددة التتي يمتلكها في شئون التنمية عموما.

وأمام ماسبق يثور التساؤل: هل توجه البنك الدولي بكل هذه المقومات- وبحق- للأخذ بأيدي الدول النامية ودفعها نحو التقدم الاقتصادي؟

هناك اتجاه آخر يري أنه بإستقراء نظام العضوية في البنك الدولي ونظام أسهم رأس المال في البنك، يتضح أن الدول الصناعية الكبري تحتل مكان الصدارة في الاكتتاب في رأس مال البنك، وبالتالي في عدد الأصوات التي تستحوز عليها، وعلي رأس هذه الدول الولايات المتحدة الأمريكية. وبالتالي يثور التساؤل - في هذا الصدد - عما إذا كان البنك الدولي يتأثر بآراء الدول الصناعية الكبري وعلي رأسها الولايات المتحدة الأمريكية أم لا؟

يمكن الإجابة علي هذا التساؤل من خلال أحد تقارير البنك الدولي حيث جاء فيه [١] أنه بالنسبة لتطوير أنظمته وأساليبه الفنية في سير أعماله ، فسما لا شك فيه أن البنك يظل دائما بالغ التأثر «بالقوي الغربية»، وعلي الأخص الولايات المتحدة الأمريكية. وكان هذا أمرا لامفر منه لأكثر من سبب، ومن ذلك موقع المركز الرئيسي للبنك في الولايات المتحدة ، فضلا عن القوة المالية للولايات المتحدة وأوربا الغربية إزاء بقية العالم، وفوق كل ذلك تلك الحقيقة

الماثلة للعيان والتي تفصح عن أنه حتي الآونة الأخيرة فإن المصدر الرئيسي للأفراد ذوي الخبرة والتمرس بالعمل الانمائي كان، ولايزال ، الولايات المتحدة ، والمملكة المتحدة، وفرنسا ودول أوربية غربية أخري. ومع ذلك ففي السنوات الأخيرة اتسعت قاعدة الاقتراض من جانب البنك، كما أن موظفي البنك، وبضمنهم أولئك الذين يشغلون المناصب العليا، قد أصبحوا أكثر تمثيلا لعضوية البنك.

كمايقرر البنك في تقريره أنه قبلما يحين الوقت لوصول أى اقتراح خاص بمنح قرض ما لاحدي الدول الأعضاء إلي المديرين التنفيذيين، يكون هذا الاقتراح قد عرض علي فريق من المحترفين المدربين، والمنتمين إلي أكثر من مائة دولة عضو، لمناقشته وتحليله بصورة مستفيضة، وهؤلاء بطبيعة الحال يختلفون في وجهات النظر، ولديهم خبرة دولية علي أوسع نطاق وحساسية نحو ثقافات ومشكلات الدول الأعضاء. وبالإضافة إلي ذلك، فإن آراء كل مدير من المديرين التنفيذيين- بصرف النظر عما تكون عليه القوة التصويتية للبلد الذي يمثله- يمكن له أن يفرض تأثيرا قويا على اتجاهات البنك وسياساته وأساليبه في القيام بدوره كأضخم مؤسسة دولية لتمويل التنمية في عالمنا المعاصر. وهذا من شأنه أن يؤمن الجو الحيادي لعدالة توزيع قروض البنك إلي حد بعيد.

ويضيف البنك إلي ذلك أنه من الضروري إزالة اللبس الذي يحيط بنشاط البنك بزعم أنه يلعب دورا سياسيا في شؤون الدول الأعضاء وأنه من غير الممكن أن يتفادي تأثيره في شؤونها الداخلية. وهنا يؤكد التقرير أنه وفقا لنصوص اتفاقية البنك الدولي، فإنه لايمكن له أن يسترشد في إصداره قراراته بالاعتبارات السياسية، بل لامناص من أن يبني هذه القرارات علي المعايير الاقتصادية وحدها. وفضلا عن ذلك فإن البنك مطالب بألا يتدخل في السياسة

الداخلية للدول الأعضاء. ومع ذلك فإن هذه المحاذير لاتعني أنه ينبغي علي البنك ألايأخذ في الحسبان الأوضاع أو التطورات السياسية في الدول الأعضاء، مما قد يكون له وقعه المحسوس علي الوضع الاقتصادي لهذه الدول. وقد ترتبط السياسة الاقتصادية بالوضع السياسي، ومن ثم قد تتأثر قرارات البنك بالشئون الداخلية لدولة ما من الدول الأعضاء أو قد تؤثر قراراته عليها.

وتري الكاتبة الأمريكية بيبار (شيريل) [١] أنه بمقتضى «بنود الاتفاق» فإن المديرين التنفيذين هم الذين يعينون الرئيس أو يعفونه من منصبه . وفي الممارسة كان الرئيس دائما من مواطني الولايات المتحدة، ولذا كان المديرون التنفيذيون يكتفون بالموافقة علي مرشح يختاره رئيس الولايات المتحدة.

ولاتزال الولايات المتحدة هي أكبر حملة أسهم البنك الدولي، وإن كانت قوتها التصويتية قد تقلصت من نسبة الـ ٣٥ في المائة التي كانت تتمتع بها في عام ١٩٤٧ إلي ٢١ في المائة في البنك الدولي للإنشاء والتعمير و٣١ في المائة في المؤسسة الإنمائية الدولية في العام المالي ١٩٨١. والنسبة المئوية التي تتمتع بها الولايات المتحدة الآن في البنك الدولي للإنشاء والتعمير تكفي بالكاد لكي تحتفظ بحق نقض (الفيتو) قرارات هامة معينة، ولكن قوة الولايات المتحدة الاقتصادية تعد قيدا علي قرارات البنك الدولي أشد مفعولا مماتشير إليه النسبة المئوية للقوة التصوتية. فإذا حدث وكان المسؤول الأمريكي في البنك مستاء بصورة جدية من قرار اتخذه البنك فباستطاعته الانسحاب من المنظمة أو مجرد الامتناع عن المساهمة في المؤسسة الإنمائية الدولية، وهو مايمكن أن يصيب البنك بالعقم المالي.

والمدير التنفيذي الأمريكي ليس مطلق اليد في التصويت علي هواه في

اجتماعات البنك الدولي، بل هو خاضع لتعليمات وزير الخزانة الأمريكي الذي يتلقي بدوره المشورة من المجلس الاستشاري القومي (NAC) بشأن أمور السياسة المرتبطة بصندوق النقد الدولي والبنك الدولي والبنوك الإنمائية الإقليمية التي تكون الولايات المتحدة عضوا فيها. وهذا المجلس الذي لايعرف عنه الكثير تم إنشاؤه بموجب تشريع أقر مشاركة الولايات المتحدة في مؤسستي بريتون وودز عندما أنشئتا في أول الأمر. وتتكون عضوية المجلس الاستشاري القومي من وزراء المالية والخارجية والتجارة ورئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي ورئيس بنك التصدير والاستيراد ومدير الوكالة الأمريكية للتنمية الدولة (AID) . كما أن ممثلي الدول الأخري من المفترض أن يكونوا خاضعين لتعليمات أعلي مسؤول مالي في حكوماتهم.

ويفترض بطبيعة الحال أن يكون وزير الخزانة الأمريكية مسؤولا أمام الكونجرس، ،ولكن لدي مناقشة هيمنة الولايات المتحدة علي عملية صنع القرار يكون من المهم التمييز بين تدخلات الفرعين التنفيذي والتشريعي في حكومة الولايات المتحدة . وقد تمكن كلا الفرعين من إدخال السياسة في عمليات البنك الدولي (وصندوق النقد الدولي وبنوك التنمية الإقليمية كذلك). ولكنهما كانا أيضًا علي خلاف فيمايتعلق بنوع السياسة التي ينبغي إدخالها.

وبالإضافة لماسبق يلاحظ أن قروض التكييف الهيكلي والتي تقدم بواسطة البنك الدولي تتميز[١] بالعداء الشديد للقطاع العام والاستثمارات الحكومية، ولذلك يحرص البنك دائما علي توجيه النقد الشديد للبلاد التي يوجد بها قطاع عام قوي، ويعتبر أن ذلك هو أحد الأسباب الجوهرية للتشوهات الهيكلية المسئولة عن وجود الاختلالات الداخلية والخارجية بها. وتتمثل أهم توصيات البنك الدولي

من خلال هذه البرامج لتكييف في هذا الخصوص في التوصيات الثلاث الآتية وهي:

١- ترشيد برامج الاستثمار العام.

٢- تحسين أداء مشروعات القطاع العام.

٣- ترشيد حجم ونطاق القطاع العام، لاسيما بواسطة توقف مساهمة الدولة فيه.

وهكذا فإن البنك الدولي يميل دائما -لاسيما من خلال برامجه للتكييف الهيكلي- إلي معارضة الخطط التنموية والتي يلعب فيها القطاع العام دورا رئيسيا، وهو يعتبر في هذا المجال أن السوق المنافسة هي البديل الأفضل في توزيع وتخصيص الموارد بين الاستخدامات الانتاجية المختلفة. ولهذا يحرص البنك دائما علي أن يحمل جانبا كبيرا من مسئولية تفاقم مشكلة الديون الخارجية في البلاد النامية للقطاع العام والمشروعات الحكومية . حيث يري خبراء البنك أن أغلبية مشروعات القطاع العام في الدول النامية هي في حالة عجز أو أنها تحقق أرباحا منخفضة وآخذة في التدهور، وبالتالي فهي تمثل عبئا ماليا ضخما علي الحكومات والذي غالبا مايسوي هذا العبء عن طريق الاقتراض الداخلي أو الخارجي.

العلاقة بين الاعتبارات السياسية وعمل البنك الدولي:

يمكن ذكر بعض الأمثلة التي تدلل علي أن البنك الدولي يقحم السياسة في العمليات التي يقوم بها . فقد ثبت [1] أن البنك يذعن لرغبات الفرع التنفيذي في الولايات المتحدة منذ يوم إنشائه، وكان العنصر الجديد الوحيد الذي أدخل في

السبعينيات هو أن السياسة جاءت هذه المرة من الهيئة النيابية المنتخبة في الولايات المتحدة وليس من مؤسسة السياسة الخارجية التي تحظي بموافقة الحزبين، وهي المؤسسة التى تسمي في بعض الأحيان «الحكومة الدائمة».

ومما يدعو أيضاً إلي مزيد من السخرية أن القروض إلي فيتنام قد برزت بوضوح في الأزمة الأخيرة. فروبرت ماكنمارا لم يكن فقط وزير الدفاع الذي أدار الحرب الأمريكية ضد فيتنام خلال مرحلة تصاعدها السريع، ولكنه في عام ١٩٧٤ حاول دعم الحكومة العميلة التي كانت الولايات المتحدة تؤيدها في فيتنام. وذلك عن طريق حشد تأييد متعدد الأطراف لتقديم قرض كبير إلي سايجون من البنك الدولي. وهذه المحاولة التي كان يمكن لو أنها كللت بالنجاح، أن تتطابق مع برامج صندوق النقد الدولي لدعم كمبوديا ولاوس خلال أعوام الحرب. ولكنها توقفت عندما أرغمت الولايات المتحدة علي الانسحاب من سايجون في أبريل ١٩٧٥.

كما أن الولايات المتحدة، بوصفها أكبر حامل أسهم في البنك وأكبر مساهم في المؤسسة الإنمائية الدولية، كان باستطاعتها دائما السيطرة علي اتجاه الإقراض فيهما. ففي خلال أعوام الإنشاء والتكوين، عندما كان البنك ينظر في تقديم قروض إلي بولندا وتشيكوسلوفاكيا في فترة ما بعد الحرب، أوضحت الولايات المتحدة لإدارة البنك أنها ستصوت ضد تلك القروض إذا عرضت علي المجلس التنفيذي، وتقرر عدم عرض القروض علي المجلس، وعلقت المفاوضات وفي نهاية الأمر انسحب البلدان من عضوية البنك.

كذلك علقت المفاوضات حول تقديم البنك الدولي لقرض لبناء السد العالي في مصر عندما رفض جون فوستر دلاس، وزير الخارجية الأمريكي، تمويل المشروع. ومن الناحية الأخري فإنه عندما كان البنك الدولي يريد معاقبة بلد ما

بتعليق برنامج إقراضه، ولكن حكومة الولايات المتحدة تواصل تزويده بالمعونة لأسباب عسكرية وغيرها، كان يتبين للبنك أنه ليست لديه فعالية على الإطلاق مثلما حدث في تركيا في منتصف الخمسينيات.

وقد استطاعت الولايات المتحدة حمل البنك الدولي على الكف عن إقراض شيلي خلال أعوام الليندي، على الرغم من أن دولا كثيرة من حلفائها الأوربيين احتفظت بعلاقات ودية مع حكومة الليندي وواصلت تقديم المعونة إليه. والآن تحاول الولايات المتحدة استخدام البنك كقناة للدعم المتعدد الأطراف للنظام المستبد في السلفادور على الرغم من المعارضة الأوربية. وثمة تقرير أعدته وزارة الخزانة لحكومة الرئيس ريجان بشأن بنوك التنمية المتعددة الأطراف يتباهى بمناسبات عديدة استطاعت الولايات المتحدة فيها فرض رغباتها على البنك الدولي. بما في ذلك التوقف عن إقراض شيلي وفيتنام وأفغانستان في عام ١٩٧٩.

ويبدو أيضًا أن تغييرات رئيسية في نمط القروض التي يقدمها البنك قد تمت استجابة لمبادرات من حامل أسهمه الرئيسي بأكثر مما تمت نتيجة لقرارات مستقلة اتخذتها إدارة البنك وهيئة موظفيه، فقد جاء القرار بإعطاء أولوية عالية للمشروعات الزراعية في الستينيات إثر مكالمة هاتفية أجراها «مسئول رفيع المستوى في حكومة الولايات المتحدة » مع الرئيس جورج وودز، وكان ذلك ما أفضى به وودز إلى دافيد ليلينتال. وبينما اكتسب روبرت ماكنمارا كثيرا من الثناء بسبب إعادة ترتيب توجهات اهتمامات البنك بحيث يكون التوجه الرئيسي لقروضه هو مكافحة الفقر، فإن فان دي لار يلاحظ أن هذا التحول في سياسة البنك أعقب مباشرة تغير مركز الاهتمام في القانون الأمريكي للمساعدة الأجنبية لعام ١٩٧٣.

وبصرف النظر عن المحاولات الفجة لاستخدام قروض البنك لأغراض سياسية في انتهاك صريح لميثاقه، فإن نمط القروض علي امتداد الأعوام يبين تفضيلاً غير مهذب للحكومات التي تفرش البساط أمام الاستثمار الأجنبي. ويتمسك البنك بأن القرارات الخاصة بقروضه إنما تقوم دائما علي معايير اقتصادية. ومن اليسير تماماً أن نجد مايعيب الإدارة الاقتصادية في شيلي تحت حكم الليندي، وفي البرازيل من عام ١٩٥٨ حتي الانقلاب العسكري في عام ١٩٦٤، وفي إندونيسيا تحت حكم سوكارنو، وفي بلدان أخري رفض البنك إقراض حكوماتها ،سواء أكان النقد قادمًا من اليمين أم من اليسار، ولكن مايتعذر قبوله هو قول البنك بأن المعايير الاقتصادية تكون وحدها الحاسمة إذ انظر المرء إلي السوء الواضح للإدارة الاقتصادية لدي كثيرين من المقترضين الذين يواصل البنك إقراضهم، مثل زائير تحت حكم موبوتو، والفلبين تحم حكم ماركوس، والأنظمة الحالية في شيلي وتركيا وإندونيسيا. ومن الواضح أن البنك يري أن الإدارة الاقتصادية الجيدة هي بذاتها السياسات المواتية للمستثمرين الأجانب، وأنه راغب في إغفال حقيقة أن سياسات كهذه قد لاتكون متمشية مع التزام أصيل بالقضاء علي الفقر.

البنك والهنود : مشروع بولونورويست في البرازيل:

إن الهدف المعلن للبنك، هو الحرص علي تحسين حياة الفقراء. أما مقاصده الحقيقية التي تمليها البيروقراطية تحت قيادة الدول المسيطرة فهي الإبقاء علي أراضي البلدان المقترضة مفتوحة أمام التغلل الرأسمالي. وعلي جاذبية سياساتها للشركات المتعددة الجنسية، أو تقديم المعونة لمخططات الحكومات الأعضاء ذات الأهمية. وتتكشف الحقيقة حول النظام عندما يكون هناك تضارب صريح بين أهدافه المعلنة وجدول أعماله الحقيقي.

وهناك حالة [١] تبين الكيفية التي استجاب بها البنك لمعلومات تفيد بأن مشروعاً كبيراً يجري تنفيذه في بلد مقترض ذي أهمية كبيرة يحتمل أن يؤدي إلي تدمير عدة جماعات محلية. وهذا البلد هو البرازيل، أكبر مقترض من البنك الدولي للإنشاء والتعمير، وتعاني الأسواق المالية بعضاً من أسوأ مآزقها بسبب أعباء ديونه المستحقة. والمشروع عبارة عن خطة ضخمة وباهظة التكلفة لتنمية منطقة كبيرة في شمال غرب البرازيل، وهي منطقة سبق أن قام بغزوها كل من شركات التعدين ورعاة الماشية. وسيغطي المشروع، الذي يسمي «بولونورويست» ولاية روندونيا بكاملها وثماني مقاطعات في ولاية ماتوجروسو المجاورة. أي مساحة أكبر من مساحة ولاية كاليفورنيا. ويشمل هذا المشروع الذي ينفذ خلال خمسة أعوام وتبلغ ميزانيته الحالية ١٫٦ مليار دولار، تشييد طريق معبد يتحمل كل الأجواء طوله ١٥٠٠كيلومتر ويربط مابين مدينتي كيابا في ماتوجروسو ويورت فيلهو في روندونيا، اللتين يربط بينهما حالياً طريق ترابي. ومن شأن هذا الطريق الرئيسي الجديد، إلي جانب شبكة من الطرق الجانبية لتغذيته، أن يسمح بالاستيطان المخطط الذي يجلب العمال بموجبه إلي الإقليم من مناطق البرازيل الأخري لتنمية زراعة حديثة ذات توجه نحو السوق.

غير أن المشروع يشكل تهديداً خطيراً لثلاثين جماعة محلية مختلفة تقطن المنطقة وقوامها قرابة ٨٠٠٠٠نسمة. وقد حرم هؤلاء الناس ، الذين أهلكت الأمراض عدداً كبيراً منهم. من غالبية الأراضي التي كانوا يمتلكونها ذات يوم، نتيجة لتعديات الشركات التي تقوم بتربية الماشية علي أساس تجاري وشركات التعدين ومشروعات الاستيطان التى أزالت الغابات الاستوائية وساقت الهنود

زرافات من طريقها، حتي أن محنتهم، لاسيما جماعة منهم هي نامبيكارا، اجتذبت اهتمام الأنثروبولوجيين ومنظمات الدعم المعنية بحماية الأقليات الثقافية.

وقد طلبت البرازيل إلي البنك الدولي في عام ١٩٧٩ صرف قرابة ثلث التمويل اللازم للمشروع. وبعد استجابة مبدئية أعرب البنك عن رغبته، كما جرت العادة، في إعادة صياغة تصميم المشروع لجعله متطابقاً مع المواصفات التي يحددها البنك، وعندما تبين البنك الخطر الذي تتعرض له الجماعات الهندية أبلغ الحكومة البرازيلية بأنه لن يساعد في تمويل المشروع إلا إذا توفرت لتلك الجماعات حماية كافية. كما اتصل البنك في هذا الصدد بأنثروبولوجيين عديدين ممن لديهم تجربة ميدانية في البرازيل.

وفي البداية تراجعت الحكومة إزاء طلب البنك التأكد من أن حقوق الهنود ستلقي الحماية ومن أن الجماعات الهندية ستفيد من تنمية المنطقة، وانسحبت السلطات البرازيلية بصورة مؤقتة من مفاوضات القرض، ثم عادت إليها باقتراح مضاد مفاده أن الهيئة البرازيلية المختصة بشؤون الهنود، «فوناي»، ستقوم بعمل اللازم من أجل الهنود بأموال توفرها حكومة البرازيل، ولكنها لاتسمح بأية مراقبة خارجية، ووافق البنك علي هذه الشروط.

وفي يونية ١٩٨٠ دعي دافيد برايس لإجراء محادثات في مقر البنك عمايحتمل أن يترتب علي التدفق المخطط للسكان من أجزاء أخري من البرازيل من أثار علي الجماعات المحلية في منطقة بولونورويست. وقد وافق دكتور برايس، وهو أنثروبولوجي ذو خبرة واسعة في شؤون الجماعات الهندية بالمنطقة، علي أن يجري معي حديثا هاتفياً في مايو ١٩٨١. وهو المصدر الرئيسي للمعلومات الواردة في هذا الجزء. وقد استقبل برايس بحرارة في مقر البنك،

وأبلغ بأنه سيحاط علما بانتظام بجهود البنك الرامية إلي حماية حقوق الهنود. وعندما تبين له فيما بعد أنه لم يتم إحراز أى تقدم أخبرني بأنه «أصبح من واجبي أن أفعل شيئا، وإلا فلن يكون باستطاعتي أن أغفر لنفسي بعد عشرة أعوام من الآن، عندما يكون هؤلاء الناس قد أزيلوا من الوجود». وبدأ حملة لكتابة خطابات يحث فيها البنك علي التمسك بتوفر ضمانات كافية لمصالح الهنود، ثم وسع حملته بتوجيه رسائل إلي اجتماعات الأنثروبولوجيين وجمعيات «الأمريكيين الأصليين» الذين بدءوا بدورهم في إرسال خطابات احتجاج.

ويبدو أن البنك أقنع السلطات البرازيلية بعد ذلك بقبول خبراء استشاريين من الخارج، لأن برايس قد منح الفرصة للذهاب إلي البرازيل بوصفه الخبير الاستشاري الأنثربولوجي لبعثة إعداد المشروع، «وقد ظننت أنهم يريدون كسبي إلي جانبهم، أو حملي علي السكوت، أو علي الأقل إغراقي في العمل بدرجة تمنعني من إثارة المتاعب، ولكني إذا رفضت المشاركة فسيكون باستطاعتهم القول بأنهم طلبوا مني المساعدة وبأني رفضت تقديمها». وقال إن شكوكه تعززت عندما تلقي مكالمة هاتفية «غاضبة» من مسؤول رفيع المستوي في مكتب مشروعات أمريكا اللاتينية يتساءل عن السبب في استمراري في تقديم الاحتجاجات علي الرغم من أني قد وافقت علي الانضمام إلي البعثة.

وقال المسؤول أنه «صدم» عندما وجد أن برايس يحدث إثارة، واتهمه بانه يتخذ «موقفاً معادياً» للبنك، وأنكر برايس ذلك، وأبلغ المسؤول أنه إذا كان البنك معنيا حقاً برفاهة الهنود فإنهما لابد أن يكونا معا في نفس الفريق. ودعا البنك برايس إلي واشنطن. وفي ٢٦ أغسطس، وبعد اجتماع طويل، طلب إليه المسؤولون في البنك الموافقة علي توقيع مذكرة تفيد أنه يتفهم الحرص الشديد من جانب البنك علي مصالح الهنود. وأنه لن يمارس مزيداً من الضغوط ضد البنك.

يقول برايس:

كان مفهوما أنه لن توجه إليّ دعوة للذهاب إلي البرزيل مالم أوافق علي ذلك وكنت مستعداً للموافقة علي أن البنك كان في تلك اللحظة مخلصاً، غير أني رفضت الموافقة على أني لن أسعي إلي ممارسة ضغوط علي البنك في المستقبل. وقلت إن ذلك يتوقف علي التصرفات المقبلة للبنك، وألمحت إلي أن اجعل استشارتي مشروطة بقبولي هذه النقطة يمكن أن يفسر بأنه محاولة للابتزاز.

وحذفت العبارة المسيئة، ووافق برايس علي النص شفاهة بصيغته المعدلة.

وطار برايس إلي البرازيل في ٢٠ سبتمبر ١٩٨٠، في بعثة لمدة ثلاثة أسابيع ومعه اثنان من موظفي البنك المتفرغين، وكان المطلوب منه تقييم المشروع المقدم من هيئة «فوناي» من أجل حماية الهنود وإدماجهم في مشروع بولونورويست، وتقييم قدرة فوناي علي تنفيذ المشروع. وكان التفويض المخول له يقتصر بصورة محددة علي جماعة واحدة من هنود النامبيكارا، ولايمتد إلي مجموع أهالي المنطقة.

وأمضت البعثة أيامها القليلة الأولي في برازيليا، حيث حاول برايس أن يتبين ما يعنيه مشروع فوناي- وهو ثالث صورة قدمت إلي البنك، ويصعب وصفه بأنه اقتراح بمشروع، إنما هو مجرد «قائمة تسوق» بمشتريات ومرتبات مقترحة دون أى تفسير أو تبرير للمشروع. وعمل برايس مع الشخصين اللذين أعدا الاقتراح ولم يكن لدي أى منهما أية معرفة مباشرة بالهنود أو حاول إقامة اتصال مع موظفي فوناي الميدانين. وقد عين أحدهما في وظيفته منذ وقت قريب جداً عندما أجريت مؤخراً إعادة تنظيم لهيئة فوناي كانت لها آثار خطيرة للغاية. كذلك لم يكن لدي هذين الموظفين أى إلمام تقني بالزراعة أو بالآلات المدرجة علي

قائمة التسوق، وقد «ذهل» برايس لافتقارهما إلي الاهتمام باستكمالماينقصهما من معلومات. وفي الميدان وجد برايس صعاباً أخري، فوسائل النقل التي وعد بها نادرا ما كانت تتوفر، ولكنه رغم ضياع بعض الوقت من زيارة كل قرية رئيسية في وادي جوابوري، وهي المنطقة التي كان يغطيها التفويض المحدود المخول له. كما تمكن من تحديد المدي التقريبي للأرض التي جرت العادة على أن تستخدمها كل قرية، وذلك هو السبيل الرئيسي إلي حماية حقوق الهنود في الأرض. وأعد برايس لدي عودته تقريراً من خمسين صفحة. ونظراً لأنه يوجب شروط العقد يكون التقرير ملكاً للبنك، لم يستطع برايس إتاحته لي، ولكنه وصف لي محتوياته في عبارات عامة.

وهو في المقام الأول بينما قبل الحدود الجغرافية لتكليفه أكد علي أن معالجته لوادي جوابوري كانت بمثابة «فحص بالعينة» لمخططات هيئة فوناي بالنسبة لكل الجماعات الثلاثين في المنطقة التي ستتأثر بالمشروع. وقال لي إنه «قد يكون من الملائم لفوناي تماماً أن تركز علي هذه الجماعات الصغيرة من هنود النامبيكارا كمشروع تتباهي به. وقد ظفرت هذه الجماعة من الهنود بقدر كبير من الشهرة الدولية، فالناس يعرفون أنهم هناك، وسيكون من العسير إخفاء مايحدث لهم، لو كان الهنود في وادي جوابوري لايمثلون سوي ٣ إلي ٤ في المائة من مجموع الذين سيتأثرون بمشروع بولونورويست».

وكان تقديره لهيئة فوناي لاذعا، فقد تولي شؤونهما أخيرا رجال عسكريون سبق أن شغل كثيرون منهم مناصب مسؤولة في إدارة «الأمن والمعلومات»، وهي نوع من الشرطة السرية، ويقال إن واحداً منهم علي الأقل كان متورطًا في تعذيب السجناء السياسيين. ولم يكن لدي هؤلاء «الكولونيلات» أية خبرة سابقة بشؤون الجماعات الهندية، وقاموا بتطهير الهيئة من غالبية موظفيها المؤهلين والملتزمين

والمتخصصين في شؤون هذه الجماعات. وأعلن برايس أن كلا من فوناي ومشروعها غير مقبولين بالمرة كحارسين علي حقوق هذه الجماعات ومصالحها. وأن الاقتراح «يتعارض مع الاحتياجات الحقيقية بدرجة لاتصدق». وخلص برايس إلي أنه لاينبغي لهيئة فوناي أن تعتقد أن البنك الدولي حريص حقًا علي الهنود. وإلا لما قدم مسرحية هزلية من هذا القبيل.

- بإستقراء ماسبق يلاحظ أن ميكانيزم عمل البنك الدولي بمؤسساته المتعددة إنما هو لإفساح المجال بكل صورة ممكنة للتغلغل الرأسمالي، وربط الدول الأطراف (الدول الفقيرة) بدولة المركز علي حد تعبير المفكر الكبير الدكتور سمير أمين [١].

ومن الخطورة بمكان أن يظل جوهر التوجه العام للبنك الدولي بمؤسساته المتعددة هو دعم ومساندة وتمكين رأس المال الدولي الخاص في سعيه نحو مناطق الاستثمار ذات الربح المرتفع في الدول النامية، ولعل الصورة أصبحت أكثر وضوحا الآن في ظل سياسات الإقراض الجديدة التي طورها البنك في ضوء مايسمي بقروض التكيف الهيكلي، كما حدث في مصر.

المراجع في البنك الدولي

(١) د. إبراهيم شحاته: «البنك الدولي والعالم العربي»، كتاب دار الهلال ، العدد ٤٧٤ . ١٩٩٠، ص١٢ومابعدها.

(٢) بيبار (شيريل): «البنك الدولي»، دراسة نقدية، مرجع سابق.

(٣) د.حسين عمر: «المنظمات الدولية»، مرجع سابق ، ص١٧٢ ومابعدها.

(٤) د. رمزي زكي: «الليبرالية المتوحشة»، مرجع سابق ، ص١٩٧.
-- التاريخ النقدي للتخلف، مرجع سابق، ص١٨٦.

(٥) د. سمير أمين: «مابعد الرأسمالية»، ص١٠١ . ومابعدها
- التراكم الرأسمالي علي الصعيد العالمي.

(٦) د. صفوت عبد السلام عوض الله: «السياسات التكييفية....»، مرجع سابق، ص٦٩ ومابعدها.

(٧) عبدالمعز عبد الغفار نجم: «الجوانب القانونية لنشاط البنك الدولي للإنشاء والتعمير»، رسالة دكتوراه ، كلية الحقوق - جامعة عين شمس، مطابع الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٧٦.

(٨) محبوب الحق: «ستار الفقر، خيارات أمام العالم الثالث»، ترجمة أحمد فؤاد بلبع، الهيئة المصرية العامة للكتاب ١٩٧٧٧، ص١٩٥..

(٩) محمد رئيف مسعد عبده: «الاقتصاد الدولي»، مرجع سابق، ص١٣٠ ومابعدها.

(١٠) -Brown & Hogendorn: : Introduction to the world economy, unwin university book, 1965.

(١١) -Brown (A.J.)I : International economics,, op.cit.,p.611.

(١٢) -Byé (Mourice): Relations Economiques ..., op.cit1,p.795.

(١٣) Carreau, Juillard: Droit economique international , op.cit., p.427 .

(١٤) **Floauzat:** Economie contenporaine, T.2,op.cot.,p.460.

(١٥), Piettre (Andre):Monnaie et Economie International Editions cujas, 1967,p.404 ets.

(١٦) **Viner:** International economics, op.cit.,.350.

(١٧) **Wells** : International economics op.cit.,, p.231.

القسم التاسع

العولمة

نتناول في هذا القسم موضوعا من الموضوعات القديمة والحديثة في نفس الوقت وهو موضوع العولمة، ونوضح فيمايلي ماهية العولمة والفرق بينها وبين الهيمنة والعالمية، ثم نعرض للعناصر الأساسية للعولمة وانعكاساتها ، وذلك على النحو التالي:

الباب الأول: تعريف العولمة.

الباب الثاني: التمييز بين العولمة والهيمنة.

الباب الثالث: العناصر الأساسية للعولمة.

الباب الأول

تعريف العولمة

يعتبر موضوع العولمة من الموضوعات القديمة والحديثة في نفس الوقت. فجوهر العولمة معروف منذ زمن بعيد، وقد شاع [١] استخدامه كموضوع لدراسات متعددة منذ النصف الثاني من القرن العشرين.

ويري بعض العلما[٢] أن مصطلح العولمة يستخدم منذ عام ١٨٩٠ ميلادية، ولكنه لم يظهر في القاموس الأمريكي إلا منذ عام ١٩٦١ (قاموس Webster).

ويقصد بالعولمة[٣] (globalization) ويقابلها في اللغة الفرنسية (mondialisation) ازدياد العلاقات والاتصالات المتبادلة بين الدول في كافة المجالات، سواء أكان ذلك في مجال المعلومات والأفكار (العولمة الثقافية). أم في مجال انتقال رؤوس الأموال (العولمة المالية)، أم في مجال تبادل السلع والخدمات (العولمة التجارية).

وهناك من يعرفها بأنها [٤] تحول العالم بفضل تكنولوجيا الاتصالات العالية وانخفاض تكاليف النقل وحرية التجارة الدولية إلي سوق واحد، الأمر الذي أدي إلي منافسة أشد وطأة وأكثر شمولية، ليس في سوق السلع فقط، بل في سوق العمل أيضاً.

وتشير العولمة في مفهومها المعاصر إلي [١] إزالة الحدود القومية بين الدول، أى التحرر من فكرة الحدود المحلية لكل دولة.

الباب الثاني

التمييز بين العولمة والهيمنة

بإستقراء الكتابات المعاصرة يلاحظ أن هناك خلطا بين معاني كثير من المصطلحات مثل: العولمة والهيمنة والعالمية والنظام الاقتصادي العالمي الجديد... وغيرها من المصطلحات.

ومن الملاحظ علي الساحة الدولية وجود نوعين من العوامل الجوهرية التي ساهمت في إعادة صياغة وتشكيل العالم المعاصر، ويمكن حصر هذه العوامل في نوعين هما:

أولا: سقوط النظام الإشتراكي.

ثانيا: الثورة العلمية المذهلة في مجال الاتصالات (ثورة المعلوماتية).

أولا: سقوط النظام الإشتراكي:

من المعروف أن هناك عوامل متعددة أدت إلى انهيار النظام الإشتراكي سواء ماتعلق منها بالنظام الإشتراكي نفسه، أم بعوامل خارجية أتت من خارج النظام الإشتراكي. وترتب علي هذا الإنهيار أن انفردت الولايات المتحدة الأمريكية بريادة العالم بعد أن كان ينازعها في تلك الريادة الاتحاد السوفيتي سابقا[١].

وهكذا ترتب علي انتهاء الحرب الباردة [٢] بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد السوفيتي أن خلت الساحة الدولية للولايات المتحدة الأمريكية لتنفرد

بقيادة العالم. وساعد علي الهيمنة الأمريكية توافر مقوماتها لدي الولايات المتحدة من قوة اقتصادية وعسكرية علي مستوي العالم.

وهكذا ظهرت الولايات المتحدة الأمريكية علي الساحة الدولية باعتبارها قائداً لدول العالم أجمع بل ومهيمنة عليها. ولعل هذه السمة هي التي تميز النظام العالمي المعاصر وهي هيمنة الولايات المتحدة الأمريكية على إدارة وتسيير العلاقات الدولية علي النحو الذي ترتضيه. ولعل الواقع العالمي المعاصر ينطق بذلك وبوضوح تام. وهكذا يتضح مفهوم الهيمنة بأنه سيطرة الولايات المتحدة الأمريكية علي إدارة العلاقات الدولية وتسييرها علي النحو الذي يحقق أهدافها دون أن ينازعها في ذلك طرف آخر. وتتم هذه الهيمنة بمساعدة المنظمات الدولية الموجودة وعلى رأسها منظمة الأمم المتحدة، إذ تقوم بتوظيف هذه المنظمات الدولية - علي مرأى ومسمع من العالم- بغرض بسط نفوذها السياسي وسيطرتها الاقتصادية ونموذجها الحضاري.

وبعبارة مختصرة فإن الهيمنة تعنى - على حد تعبير البعض [١]- أمركة الكوكب.

لقد برزت المعاني السابقة منذ أن أعلن الرئيس الأمريكي جور ج بوش إبان حرب الخليج عام ١٩٩٠ عن قيام النظام العالمي الجديد قال:« إن عالماً جديداً يبدو أمام أنظار العالم تظهر فيه آفاق النظام العالمي الجديد.. إننا علي أعتاب قرن جديد... فباسم أى بلد سوف يسمى هذا القرن.. إنني أقول إنه القرن الأمريكي »[٢].

ولذلك فإن ظاهرة ومفهوم العولمة تشير إلي التطورات التي حدثت منذ بداية العقد الأخير من القرن العشرين حيث انفردت الولايات المتحدة بالسيطرة علي العالم وفرضت نفوذها السياسي وسيطرتها الاقتصادية وهيمنتها الحضارية علي كل أرجاء المعمورة، فحسب تعبير الرئيس الأمريكي ريتشارد نيكسون «علي أمريكا مسئولية قيادة العالم وعلى العالم أن يسعد بهذه القيادة فالنموذج الأمريكي هو النموذج الأفضل».

إن تطلع الولايات المتحدة الأمريكية للهيمنة والسيطرة علي كل أرجاء العالم وفرض نفوذها ومصالحها ونموذجها علي العالم لم يظهر بشكل واضح إلا مع الحرب العالمية الثانية فقد كانت الولايات المتحدة الأمريكية هي الدولة الوحيدة التي استفادت من هذه الحرب وخرجت منها أقوي وأغني دولة في العالم ومن ثم تطلعت إلي إقامة نظام دولي تستطيع أن تحكم العالم من خلاله وتبسط سلطاتها وهيمنتها علي كل أرجاء الدنيا.

غير أن التصدي السوفيتي حال دون ذلك وأدي إلي نشوب الحرب الباردة والصراع بين الكتلتين الشرقية والغربية وسباق التسلح. ولم تنجح دعوات التعاون السلمي في تحجيم الخطر الذي أصبح يهدد البشرية. فقد كانت الولايات المتحدة مصممة علي الاستفادة من قوتها فاندفعت في سباق التسلح الذي عرف بحرب النجوم وأسفر ذلك منذ بداية ثمانينيات القرن العشرين عن تفوق القوة العسكرية والاقتصادية للولايات المتحدة علي الاتحاد السوفيتي الذي عجز عن الاستمرار في سباق القمة ، وتوافرت عوامل متعددة أدت إلي انهياره وتهيئة المسرح العالمي لكي تنفرد بإدارته وتوجيهه - حسبما تشاء- الولايات المتحدة الأمريكية .

وهكذا يظهر أنه عندما تزايدت عولمة الاقتصاد في نهاية القرن العشرين، فإن [١] قوة وحيدة هي الولايات المتحدة الأمريكية هي التي احتلت مكان الهيمنة.

ثانيا: الثورة العلمية المذهلة في مجال الاتصالات (ثورة المعلوماتية):

مع بداية القرن الحادى والعشرين وبداية الألفية الثالثة استرعى انتباه الجميع -بجلاء شديد- التقدم العلمي المذهل الذى ظهر علي الساحة الدولية، وهو بلاشك ثمرة تطور طويل .

لذلك يدور الحديث الآن عن ثورة صناعية جديدة قوامها المعلوماتية بكافة عناصرها ، لذلك يسميها البعض بالثورة الصناعية الثالثة [٢] ويسميها البعض الآخر [٣] بالثورة الالكترونية .

إن السمة الرئيسية التي تميز كل العصور هى دور الاختراعات والاكتشافات العلمية. إنها- وبصفة أساسية- مكاسب [٤] انتاجية والمسئولة حتى يومنا هذا عن النمو الاقتصادى.

لذلك يلاحظ أن الدول التى قطعت شوطا في النمو الاقتصادى كأمريكا ودول أوربا واليابان، تجد أساس نموها في هذا الجانب.

إن عمليات الابتكار والابداع - في كل المجالات- هى المسئولة اليوم بصورة أكبر مما حدث في نهاية القرن التاسع عشر.

وترتب علي هذه الثورة العلمية الهائلة سهولة اتصال دول العالم بعضها ببعض، فضلا عن انفتاح بعضها علي بعض بطريقة سهلة وميسورة وفي وقت قصير. وذلك ظهر مايسمي بالعولمة أو الكوكبة.

وهكذا جاءت العولمة نتيجة للتقدم العلمي المذهل في مجال الاتصالات، مما أدي إلي سهولة الاتصال بين الدول وازدياد العلاقات المتبادلة بينها في كافة المجالات.

وفي تصوير رائع لآثار التقدم العلمي المذهل في مجال وسائل الاتصالات الحديثة يقول Angus J.Kennedy "[١] أنه بفضل الانترنت فإنه يتوافر امامك ١٠٠ مليون مستشار يكونون تحت تصرفك، بل إنك تستطيع ان تجد الاجابة على كل سؤال يراودك ، أنك تستطيع ان ترسل رسائلك إلى كل العالم وتستقبلها في ومضة . كذلك فإنه يمكنك أن تقرأ وتكتب وتسمع الموسيقى وتزور ما يروق لك من معارض فنية في أنحاء المعمورة ... وبالجملة فإنك تستطيع ان تقف على كل اخبار العالم بكل اللغات، بل وتستطيع ان تتقابل مع أناس كثيرين من كل دول العالم...

وأمام هذا التعاظم لدور وسائل الاتصال الحديثة، فإن الدول توليها اهتماما كبيرا ، لذلك قيل- وبحق- أن المعلوماتية ستعيد تشكيل حياة الانسان في القرن القادم في مجالات عديدة ومنها التجارة الالكترونية . وبعبارة مختصرة ستكون المعلوماتية هي الحاكمة في حضارة القرن الحادي والعشرين .

الباب الثالث

العناصر الأساسية للعولمة

تشكل السوق العالمية مجال التقاء الأسواق. فتقوم المشروعات الكبري بوضع استراتيجيتها علي النحو الذي تلبي به الطلب العالمي، ولم يعد الأمر قاصراً على المشروعات الكبري فقط، بل إن الشركات متوسطة الحجم وكذلك المشروعات الصغيرة تسعي هي الأخري لربط انتاجها بحاجات الطلب العالمي وذلك في سبيل تقوية مركزها وتطويره.

إن ظاهرة العولمة التي تسارعت خطواتها في السنوات الأخيرة- سواء من خلال انتقال رؤوس الأموال أو من خلال انفتاح جميع الدول علي السوق العالمية- تتم من خلال عناصر جوهرية من أهمها [١]:

أ- التجارة الدولية.

ب- الاستثمار الأجنبي المباشر.

جـ- الشركات دولية النشاط.

أ- التجارة الدولية:

تعد التجارة الدولية شكلا من أقدم الأشكال التي تتم من خلالها العولمة. فعندما تقوم دولة مابتصدير منتجاتها لدولة أخري، فإن ذلك يعني أن كلتا الدولتين تستخدمان نفس المنتجات.

وتعد دراسة التجارة الدولية من أقدم الدراسات في علم الاقتصاد ، فقد[١] ظهرت في القرن السادس عشر، وليدة لرغبة أوربا في ذهب أسبانيا ، ونضجت في سنوات الاضطراب التي شهدت ظهور الدول الحديثة، وجذبت الاقتصاديين البارزين في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر بما فيهم دافيد هيوم وآدم سميث ودافيد ريكاردو وجون ستيوارت ميل وغيرهم.

وبالمشاركة في التجارة الدولية، يستطيع كل اقتصاد قومى أن يستخدم موارده بكفاءة كبيرة، ويركز على تلك الأنشطة التي يستطيع أداءها بشكل ملائم ، نتيجة لذلك فإن التجارة تزيد الدخل القومى في كل دولة. وتلك هى نفس أنواع المكاسب التي نجنيها بوصفنا أفراداً بالتخصص فى مهنة واحدة وليس تلبية كل حاجاتنا بإنتاج ملابسنا وغذائنا.

والتجارة الدولية مفيدة أيضا لأنها تساعد على نقل التحسينات فى التكنولوجيا التي تطورت في دولة ما إلى بقية الدول. وهى تنتشر مباشرة عندما تتجسد في معدات رأسمالية جديدة تباع في الأسواق الدولية. كما تنتشر بشكل غير مباشر عندما تزيد الكفاءة أو جودة المنتج في الصناعات التصديرية للدولة التي تنشأ فيها. وبالمشاركة فى أسواق المال الدولية، تستطيع الدول أن تنمو بشكل أسرع، وبالاقتراض من تلك الأسواق، تستطيع الدول أن تكمل المدخرات المحلية وتزيد معدلات تكوين رأس المال. فقد اقترضت الولايات المتحدة من الخارج فى القرن التاسع عشر، وكثير من الدول الساعية للنمو تفعل ذلك الآن. وعن طريق الاقتراض من تلك الأسواق، تستطيع الدول أن تضع مدخراتها للعمل بشكل أكثر انتاجية.

وتثير التجارة الدولية والتمويل مشكلات متعددة، فتثير مشكلات اقتصادية وذلك بالتأثير على السلوك الداخلى لكل اقتصاد قومى، كما تثير مشكلات سياسية بالتأثير على العلاقات بين الدول.

وبالتأثير علي توزيع الموارد المحلية، فإن التجارة الدولية تؤثر على توزيع الدخول المحلية، وقد تتطلب تغييرات مستوى أو تركيب تجارة الدولة تحولات كبرى فى توزيع الموارد ومن ثم إعادة توزيع الدخول.

لقد أرغم النمو المدهش والرائع للاقتصاد اليابانى النظم الاقتصادية القديمة للولايات المتحدة وأوربا الغربية على عمل تطويعات تؤثر على الصناعات الرئيسية ومناطق كاملة. كما أن النمو السريع للصناعات فى كوريا وتايوان وغيرها من الدول الساعية للنمو تطلب تطويعات ، ليس فقط فى الدول الصناعية القديمة بل فى اليابان أيضا.

إن الأحداث فى الأسواق العالمية تستطيع أن تؤثر علي مستويات التوظيف المحلى ومعدلات النمو، ومعدلات التضخم. فعلي سبيل المثال فإن الزيادة غير المسبوقة فى أسعار البترول العالمية التي بدأت عام١٩٧٣ كانت سببا هاما لزيادة التضخم في الدول المستوردة للبترول، وكانت سببا للبطالة المرتفعة والنمو البطئ والتضخم السريع. وتؤثر تغييرات أسعار المواد الخام على أرباح التصديرللدول النامية، والتي تقرر قدرتها علي استيراد الآلات وغيرها من السلع الرأسمالية.وعلي ذلك فإن تلك الأسعار تؤثر علي سرعة النمو، وتؤثر الترتيبات التجارية والمالية بين الدول على عمل السياسات المحلية.

ازدهار التجارة الدولية:

لقد نمت التجارة الدولية والصفقات الدولية الأخرى بسرعة كبيرة ومن المؤشرات الكلية التي تدل علي ذلك [١]:

* انه فى عام ١٩٨٠ بلغ إجمالى صادرات العالم في مجملها ٩ر١تريليون دولار ، وبعد عشر سنوات، في عام ١٩٩٠ بلغت ٣ر٣ تريليون دولار بزيادة مقدارها ٧٥٪.

* فى عام ١٩٨٠ كان للبنوك الرئيسية في العالم ٨ر١ تريليون دولار كحقوق علي سكان الدول الأجنبية، وفي عام ١٩٩٠ زادت مطالبات البنوك عن ٧ر٦ تريليون دولار بزيادة بلغت ٢٧٠٪.

* في عام ١٩٨٠ كان الأجانب يحوزون ٩٠ بليون دولار من الأسهم والسندات الأمريكية، وفي عام ١٩٩٠ كانو يملكون أكثر من ٦٠٠ بليون دولار بزيادة مقدارها ٥٦٠٪.

وانعكس النمو السريع للتعاملات الدولية في نمو أسرع لتبادل سعر الصرف، ففي عام ١٩٨٠ كان متوسط التجارة اليومية في العملة الأمريكية يقل عن ١٨ بليون دولار ، وفي عام ١٩٩٦ بلغ ذلك المتوسط ٦٠ بليون دولار، وفي عام ١٩٩٢ زاد المتوسط إلى١٩٠ بليون دولار وبلغ متوسط المتاجرة اليومية في لندن أكبر سوق عمل في العالم ٣٠٠ بليون دولار عام١٩٩٢.

* وفي عام ١٩٩٠ [1] بلغ حجم صادرات الدول الصناعية ٣٤٥٧ مليار دولار مكونة بذلك ٧٠٪ من حجم التجارة الدولية ، أما الدول النامية فقد بلغ حجم صادراتها ١١٨ مليار دولار.

ووفقا للتقرير السنوى لمنظمة التجارة الدولية لعام ١٩٩٦[2] فإن حجم التجارة الدولية في السلع سوف يصل إلي ٤٨٩٠ مليار دولار بالاضافة إلى حوالى ١١٧٠ مليار دولار فى مجال الخدمات. وبمقارنة هذه الأرقام بسنوات سابقة- على سبيل المثال عام ١٩٦٣- يتضح أن حجم التجارة الدولية قد تضاعف ٣٩ مرة.

ولقد أوجدت هذه التعاملات الدولية المتزايدة بسرعة ارتباطات قوية بين النظم الاقتصادية القومية. فالزيادة في دخل الدولة سوف يزيد طلبها على الواردات، وواردات دولة ما تعد صادرات لدولة أخرى، وعلي ذلك فإن الزيادة في دخل إحدى الدول سوف تزيد صادرات الأخرى بذلك تزيد دخولهم، وزيادة أسعار الفائدة في دولة ماسوف تجذب رأس المال من دول أخرى وبذلك تميل لرفع أسعار الفائدة في الدول الأخرى.

ولاتستطيع أى حكومة أن تتجاهل السياسة الاقتصادية لحكومة أخرى. لقد أدت زيادة الانفتاح- لاسيما في ظل وجود أجهزة الحاسب الآلي المتطورة- إلي زيادة التأثيرات المتبادلة. وتهتم الحكومات اهتماما كبيرا بسياسات بعضها البعض. وهى تراقب سياسات بعضها الزراعية، مما يؤثر على أسعار وإمدادات الطعام العالمية. وكما كان يحدث في الماضى، فإن الحكومات تهتم بشكل أشد بالسياسات التي لها آثار مباشرة في التدفقات التجارية وأسعار الصرف. لهذا السبب، فإن تغييرات التعريفة وغيرها من القيود التجارية تنظم بقوانين

واتفاقيات مثل الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة (GATT) ، والسياسات التى تؤثر على أسعار الصرف تخضع لمراجعة منتظمة في صندوق النقد الدولى وغيره من المنظمات الدولية.

أثر التطور العلمي في مجال الاتصالات على التجارة الدولية :

يرجع الفضل في تسهيل المبادلات التجارية الدولية - في السنوات الأخيرة- إلي تطور أدوات الاتصال الالكترونية بصورة كبيرة.

وأصبحت التجارة الالكترونية على المستوى الدولي تحتل أهمية كبيرة، لأن الكثير من الخدمات التي تتم علي المستوى الدولي أصبح من الميسور للغاية أن تتم من خلال التجارة الالكترونية. لقد تيسرت التجارة عبر الدول بصورة كبيرة وذلك بفضل توافر وسائل متعددة أمام التجارة الالكترونية لاسيما أجهزة الارسال الالكترونى والإنترنت .. وغيرها.

و هناك فوائد محققة من استخدام أساليب التجارة الالكترونية في مجال التجارة الدولية. ان استخدام أدوات التجارة الالكترونية وإتاحة امكانية تسليم الكثير من المنتجات بصورة الكترونية سوف يسهل بصورة كبيرة التجارة الدولية[١].

وهناك عوامل متعددة تؤكد أن التجارة الالكترونية سوف تسهل التجارة الدولية، وتساعد علي نموها وازدهارها . فالتليفون والفاكس يساهمان بصورة كبيرة في اتمام المبادلات التجارية بين أطراف تجارية تقيم في دول عديدة.

ويساهم الانترنت أيضا في تسهيل العمليات التجارية وذلك من خلال

تقديم خدمة الاتصال السريع للغاية وبنفقات قليلة أيضا.

كذلك هناك بعض المنتجات التي يمكن أن تسلم بالطريق الالكترونى ، ومحصلة كل ذلك هى كسب المزيد من الوقت واقتصاد الكثير من نفقات الشحن.

ومن المأمول أن تشهد التجارة الدولية للسلع والخدمات فى صورة الكترونية نموا وتوسعا كبيرا. إن المنتجات المعلوماتية مثل الكيانات المنطقية (برامج المعلومات) و الخدمات المساعدة لهاسوف تساعد في ذلك المجال بصورة كبيرة لدرجة أنها ستجعل التجارة الدولية وكأنها تتم داخل دولة واحدة.

كذلك فإن التجارة الدولية في الخدمات المتصلة بأعمال التسلية مثل الموسيقى والفيديو وغيرها من أعمال التسلية ستشهد نموا ملحوظا. وفى المجال المالى فإن المؤسسات المالية متفائلة للغاية بخصوص هذه الثروة الدولية في مجال الخدمات المالية عن طريق الانترنت، إذ سيكون ٦٠٪ من البنوك غير أمريكية وستحتل مكانتها علي الصعيد الدولي، أما في أمريكا فإن هذه النسبة لن تزيد عن١٨ ٪ بين البنوك الأمريكية.

ب- الاستثمار الأجنبي المباشر:

يشكل الاستثمار الأجنبي المباشر المنتج في الخارج الشكل الثاني من أشكال العولمة.

ويمكن تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه إنشاء مشروع جديد أو توسيع مشروع قائم، وذلك عن طريق مقيمي دولة معينة ضمن حدود دولة أخرى.

وهناك خاصية هامة للاستثمار الأجنبي المباشر وهى أن المستثمرين لايحتفظون فقط بحق ملكية هذه المنشأة الأجنبية، ولكنهم يحتفظون أيضًا بحق

الإدارة والتحكم في كل عمليات المنشأة الأجنبية، بعبارة أخرى فإن الاستثمارات الأجنبية المباشرة هى [(١)] استثمارات تتم خارج بلد المستثمر ويمارس فيها المستثمر درجةكبيرة من الرقابة علي الشركة أو المشروع، وعادة مالايكون المستثمر في هذه الحالة فرداً، بل شركة أجنبية(يمكن أن تتوسع ملكيتها) والإدارة في البلد الأصلي (أو البلد المستثمر) لها سيطرة هائلة ومباشرة علي الشركة الفرع، وعادة ما تشمل حق تعيين مجلس الإدارة، وفي معظم الحالات، يتم تسجيل الشركة الفرعية الأجنبية كشركة مستقلة لأسباب قانونية وأسباب تتعلق بالضرائب، وتملك الشركة الأم (المستثمر) ١٠٠٪ من أسهمها. وفي حالات قليلة، يكون الاستثمار الأجنبي مشروعا مشتركا. فقد تشارك الشركة الأجنبية شركة محلية، وقد تكون شركتان أجنبيتان أو أكثر، وقد يكونون مستثمرين محليين يحوزون أنصبة مالية فقط. والاستثمارات في المحافظ المالية هي تلك الاستثمارات التي لايكون للمستثمر فيها أى سيطرة على السندات، الأسهم المميزة، أو مقادير صغيرة من الأسهم العادية[(٢)].

وهكذا يظهر أن تدفقات [(٣)] رأس المال الدولية والتي تقوم من خلالها منشأة في بلد ما بإنشاء أو توسيع فرع لها في بلد آخر. ويتميز الاستثمار المباشر بأنه لايتضمن تحويل الموارد فقط ولكن أيضًا امتلاك القرار. أى أن الفرع ليس عليه التزام مالي فقط نحو الشركة الأم ولكنه جزء من نفس الهيكل التنظيمي.

والمرصود علي الساحة الدولية أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في نمو مستمر. يدلنا علي ذلك أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة زادت في الفترة من عام ١٩٨٠ حتي عام ١٩٩٧ بمقدار ٢١٪ من الانتاج الدولي. وفي عام ١٩٩٧ وصل حجمها إلي ٤٢٤ مليار دولار بزيادة قدرها ٢٧٪ مقارنة بعام ١٩٩٦[١].

جـ- الشركات دولية النشاط:

تعتبر الشركات دولية النشاط أحد الأشكال الجوهرية المعبرة عن العولمة. والشركات دولية النشاط رغم أصولها القديمة فإنها لم تحظ باهتمام واسع النطاق قبل الستينيات من القرن العشرين. وتكون الشركة دولية النشاط إذا كان لها[٢] وحدات تشغيل وانتاج أساسية في عدة دول، ويكون ذلك بصفة عامة في مجال الصناعات وكذلك في مجال الخدمات والقطاعات المصرفية.

فالشركات دولية النشاط هي عبارة [٣] عن شركات ضخمة جداً توظف العمالة ورأس المال في دول مختلفة، أو اتحادات لشركات من مختلف الجنسيات تفرض سيطرتها في مجال أو عدة مجالات بهدف تحقيق أقصي الأرباح. وكنتيجة لتشكيل الاحتكارات الدولية يقع العالم بأسره في قبضة حفنة ضئيلة من أضخم الاتحادات الاحتكارية، ومن أمثلة هذه الشركات شركة [٤] شل للبترول، وشركة جنرال موتورز، اكستون ونستل ، بالإضافة إلي عدد من شركات الخدمات، مثل خدمات الغذاء (ماكدونالد ومستردنوت)، أو خدمات مالية (صن لايف وكل شركات المراجعة الكبري).

وقد ظهرت الشركة الحديثة مع التحسن السريع في وسائل النقل والاتصالات الذي حدث بعد عام ١٨٤٠[١] . وباستثناء عدد قليل من الشركات التجارية الكبري، فإن الشركة النمطية في أوائل القرن التاسع عشر كانت شركة تضامن أو شركة ملكية فردية كان فيها المالكون هم المديرون الذين كانوا يشرفون مباشرة علي عمل عمالهم وموظفيهم.

والملاحظ علي الشركات دولية النشاط تقلص دور الدولة السيادي إزاء هذه الشركات دولية النشاط، فالناتج المحلي الإجمالي لخمس وأربعين دولة منخفضة الدخل تؤوي ٣٠١ مليار نسمة لايزيد علي ٨. ٣٣٩ مليار دولار في حين أن إيرادات أكبر ثلاث شركات تبلغ ٣٤٧ر٣ مليار دولار.

وإيراد ١٣ شركة هولندية يعادل نصف الناتج المحلي الهولندي، وفي اليابان الناتج المحلي الإجمالي ٢ر٤ تريليون دولار وإيرادات ١٤٩ شركة بها ٨ر٣ تريليون دولار ومن هذه الأمثلة يمكن أن نتصور قوة هذه الشركات في التعامل مع أى دولة علي حدة بما في ذلك دولة الأصل أو مقر الإدارة العليا.

وقد تمكنت الشركات دولية النشاط من الاستغناء- إلي حد كبير- عن بعض مهام الدولة منها: أن الرأسمالية لم تعد في حاجة إلي قوات مسلحة ضخمة وقومية، فالعبرة اليوم بالقوة الاقتصادية للشركة دولية النشاط التي تمكنها من دخول أى دولة وهي لاتواجه إلا احتمالات المنافسة مع شركات من نفس النوع. وكثيرا ما تنتهي المنافسة إلي الاندماج أو انتزاع أحدهما السيطرة علي الأخري، ودون ذلك إشكال التعاون رغم المنافسة ويظهر ذلك في مجال البحث العلمي والتطوير، وكذلك تنشئ الشركات المتنافسة في دول غيرقليلة شركات تابعة مشتركة، وهي تملك دائما وسيلة التغلب علي صعوبات دخول أى سوق محلي

برشوة كبار المسئولين وذوي النفوذ السياسي. ويبقي بعد ذلك أن هذه الشركات تحقق أرباحا كبيرة من انتاج الأسلحة، ولذلك لايتصور أن تقر أى نزع للسلاح على نطاق واسع.

وعلي مستوي الأمن الداخلي يلاحظ اعتماد هذه الشركات علي نظم أمن خاصة تملكها أو تستأجرها من شركات متخصصة، فلم تعد في حاجة إلي خدمات الشرطة. أما الأمن الاجتماعي والسياسي فلايمثل حاليا ضرورة ملحة. فالحكومات تنسحب من التعامل مع نزاعات العمل ويقتصر دورها في الحالات المهمة علي الوساطة بين النقابات العمالية وإدارة الشركات، حتي مبدأ تحديد الحد الأدني للأجور بقانون أصبح موضوع جدل شديد في الدول التي تمارسه، وبرز بدلا منه دخل المواطنة، أى حد أدني لدخل المواطن يوفره المجتمع وليس صاحب العمل إذا لم يكن لدي المواطن دخل شخصي.

وفي مجال البريد والاتصالات اعتمدت الشركات علي شركات البريد الخاصة ولذا فقد البريد الذي تديره الدولة أهميته في نظر الشركات دولية النشاط.

حتي القضاء لم يسلم من الاستغناء عنه فكل عقود هذه الشركات الكبري تنص علي الالتزام بإجراءات التحكيم ضمانا لحسم أى خلاف بين الأطراف المتعاقدة في أقصر وقت ممكن. كما أن القضايا المدنية تسقط قبل الحكم في كثير من الأحيان نتيجة لتصالح بين الطرفين يتم خارج المحكمة.

كما فقدت الدولة رمزا أساسيا لسيادتها وهو خلق النقود أى حق صك العملة، فالتعامل ببطاقات الائتمان التي لاتخضع لإشراف أى جهة اللهم إلا حرص أصحاب الاسم التجاري على ضمان سلامة إصدارها من أى بنك في أى بلد من العالم، وهكذا انتزع القطاع الخاص حق خلق النقود من الدول ذات

السيادة.

وباستقراء العناصر التي تقوم عليها العولمة يلاحظ أن العالم يعرف هذه المكونات منذ عدة قرون وعلى الأخص منذ الكشوف الجغرافية في أواخر القرن الخامس عشر. فمنذ ذلك الحين والعلاقات الاقتصادية والمالية والثقافية تزداد قوة وإزدهارا بين الدول.

وهكذا يظهر أن العولمة قد عرفت منذ زمن بعيد، ولكنها اتخذت أشكالا أكثر حداثة في الزمن المعاصر وذلك بفضل التقدم العلمي المذهل في مجال الاتصالات.

وأمام ماسبق نري أنه من الخطأ القول بوجود نظام اقتصادي عالمي جديد، لأن أمريكا لاتطبق نظاما اقتصاديا جديداً بل مازالت تطبق أسس ومبادئ النظام الرأسمالي، كل ما في الأمر أنه ترتب على انهيار النظام الإشتراكي أن أصبحت أمريكا هي القطب الأوحد على المستوي العالمي وتسعي جاهدة لتطبق نموذجها الحضاري بكافة جوانبه علي كافة دول العالم.

العالمية:

يقصد بالعالمية تفعيل [١] النموذج الكوني وخلق الوعي العالمي من خلال تفاعل المحلي والقومي والعالمي تفاعلاً سلمياً بناء على أساس من المساواة بين الدول طبقا لقواعد الحرية والعدل ووفقا للمبادئ الإنسانية المشتركة.

وهكذا يظهر أن العولمة ليست هى العالمية، كما أنها ليست مرادفة لها. حيث تشير العولمة إلى [٢]: أسواق، تكنيك، سياحة، معلوماتية.

أما العالمية فهي: قيم، حقوق إنسان، حريات، ثقافات، ديمقراطية.

المراجع في العولمة:

(١)د. **أحمد طه خلف الله:**«كيف نواجه العولمة»، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ٢٠٠٠.

(٢) **السيد يسين:**«العولمة..والطريق الثالث»، الهيئة المصرية العامة للكتاب،١٩٩٩.

(٣)**جاري بيرتلس،، روبرت ز.لورانس، روبرت إ.ليتان، روبرت ج. شابيرو:** «جنون العولمة»، ترجمة كمال السيد، مركز الأهرام للترجمة والنشر،١٩٩٩.

(٤) **د.جلال أمين:**«العولمة». سلسلة إقرأ،، (٦٣٦)،دار المعارف،١٩٩٨.

(٥)د. **رمزي زكي:**«العولمة المالية»، دار المستقبل العربي،١٩٩٩.

(٦)د. **سليمان المنذري:**«السوق العربية المشتركة في عصرالعولمة»، مكتبة مدبولي ١٩٩٩.

(٧)د. **محمد أبو الاسعاد:**«أمريكا جذور الغزو والعولمة»، سينا للنشر، ٢٠٠١.

(٨) **هانسن-بيترمارتين، هارالد شومان:**«فخ العولمة»، ترجمة د. عدنان عباس على، مراجعة وتقديم د. رمزي زكي، عالم المعرفة (٢٣٨)، أكتوبر ١٩٩٨.

(٩) Esposito (Marie-Claude)et Azuelos (Martine): Mondialisation et Domination Economie. Economica 19977.

(١٠) Hugon (Philippe): Economie politique internatiionalle et Mondialisation. Economica 1997.

(١١) Jos(D'Emmanuel et Perrot (Danielle): La Caraibe face au defi de la mondialisation. Montchrestien.1999.

(١٢) Kherdjemil (B.): Mondialisation et dynamiques des territoires. L'Harmattan. 1998.

Krugman (Paul.R.): La mondialisation n'est pas coupable,(١٣)
Editions la decouverte,1998.

Lafay(Gwrard): Comprendre La mondialisation,(١٤)
Economica, 1999.

Muccchielli(Jean-Louis): Relations economiques(١٥)
internationales, Hachette 2001.

Nonjon (Alain): La mondialisation, SEDES,1999. (١٦)

Poulet(Jean-Pierre): La Mondialisation, Armand Colin,(١٧)
1998.

Show (Martin):Politics and Globalisation, .London and(١٨)
New York,1999.

القسم العاشر

اتفاقات التجارة العالمية

١- الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة

(The General Agreement on Tariffs and Trade)

المعروفة اختصاراً بـ GATT ١٩٤٧

٢- منظمة التجارة العالمية

World Trade Organization

المعروفة اختصارا بـ WTO

أو GATT ١٩٩٤

تمهيد وتقسيم:

تستهدف اتفاقات التجارة العالمية بصفة أساسية المزيد من التجارة والاستثمار والتوظيف ونمو الدخل في مختلف دول العالم.

وتحقيقا للأهداف السابقة قامت هيئة الأمم المتحدة بالمحاولة الأولى لتصميم إطار دولي لتوفير مدخل دولي شامل للسياسة التجارية. وقام المؤتمر [١] الذي تبنته هيئة الأمم المتحدة عام ١٩٤٨ بوضع دستور لمنظمة التجارة العالمية التي كانت مهمتها توفير القواعد الأساسية للتجارة الدولية ومراقبة نظمها. وكان الاقتراح أن تكوه هذه المنظمة تابعة لهيئة الأمم المتحدة. ولقد كان الدستور طويلا ومعقداً وخلق خوفاً بين أعداء التجارة الحرة داخل الولايات المتحدة من أن هذه المنظمة ستقوم بالإشراف علي السياسة الاقتصادية الداخلية للولايات المتحدة. ونظراً لغياب الدعم من الكونجرس لهذه الاتفاقية سحبت إدارة الرئيس ترومان هذه الاتفاقية وألغتها اعتباراً من عام ١٩٥٠.

وعلي كل حال كانت الولايات المتحدة متحمسة للبدء في عملية تحرير التجارة علماً بأن الكونجرس سيحتاج وقتًا طويلاً لمناقشة دستور منظمة التجارة الدولية وربما يرفضها . وقد قامت الولايات المتحدة بالدعوة لمؤتمر من ثماني عشرة دولة بهدف التفاوض علي اتفاقية شاملة بشأن السياسة التجارية ، ووافق المؤتمرون على أن أية اتفاقية يتم التوصل إليها ستكون مؤقتة بطبيعتها حتى يتم إقامة نظم التجارة الدولية.

وتمت المفاوضات في هذا المؤتمر على أساس ثنائي لتخفيض الجمارك على السلع واحدة بعد الأخري. وبعد ذلك تم جمع هذه الاتفاقات الثنائية لتشكل

اتفاقية شاملة من عدة أطراف أصبحت تعرف باسم الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة (GATT). وتم تبني هذه الاتفاقية رسمياً في المؤتمر عام ١٩٤٧.

وينصب موضوع هذا القسم على دراسة اتفاقات التجارة العالمية والتي تستهدف بصورة جوهرية تحرير التجارة الدولية علي نحو يجعلها تنساب بسهولة بين كافة دول العالم.

وتعتبر الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (جات ١٩٤٧)) نقطة الأساس في هذا المجال، ثم جاءت منظمة التجارة العالمية (جات ١٩٩٤) لتكون خليفة للإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (جات ١٩٤٧).

ونوضح فيمايلي الملامح الرئيسية وأهم الأحكام والمبادئ التي تناولتها هذه الاتفاقات والآثار السلبية والإيجابية المتوقعة بسبب تطبيقهما لاسيما بالنسبة للدول النامية، وذلك علي النحو التالي:

الباب الأول: الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (جات ١٩٤٧).

الباب الثاني: منظمة التجارة العالمية (جات ١٩٩٤).

الباب الأول

الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة
(The General Agreement on Tariffs and Trade)

المعروفة اختصاراً بـ GATT ١٩٤٧

(وتكتب بالعربية جات ١٩٤٧)

سنتناول في هذا الباب التعريف بجات ١٩٤٧ وجولاتها، ثم نوضح المبادئ والأحكام التي تقوم عليها وكل ذلك على النحو التالي:

الفصل الأول: التعريف بالجات.

الفصل الثاني: جولات الجات

الفصل الثالث: المبادئ الرئيسية لجات ١٩٤٧.

الفصل الرابع : الأحكام الرئيسية التي اشتملت عليهاجات ١٩٤٧.

الفصل الخامس: المعاملة التفضيلية للدول النامية في جات ١٩٤٧.

الفصل السادس: مدي نجاح اتفاقية جات ١٩٤٧ في تحقيق أهدافها.

الفصل الأول

التعريف بالجات

الجات (GATT) هي الحروف الأولي باللغة الإنجليزية لاسم الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة:

The General Agreement on Tariffs and Trade

والجات هي اتفاقية دولية ومنظمة تهدف إلى التعامل في قضايا التجارة الدولية.

وتعتبر الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الجات) الوثيقة المنشأة لقواعد التجارة الدولية، ومنظمة لإدارة المفاوضات بين الدول لتخفيض الحواجز التجارية علي السواء. وتتمثل المبادئ الأساسية التي تعكسها وثيقة الجات فيمايلي:(١)

١- يجب أن تلغى الحصص النسبية (Quotas) ، ويجب تقليل الحواجز الأخري التي تعترض التجارة الدولية.

٢- يجب تطبيق الحواجز التجارية بدرجة متساوية علي كل الدول ، بدلا من تطبيقها علي دول مختارة.

٣- بعد تخفيض التعريفات الجمركية، فلايمكن زيادتها مرة ثانية بدون تعويض الشركاء التجاريين.

٤- يجب تسوية الخلافات بالتشاور، طبقا لقواعد الجات.

وكانت هناك سكرتارية الجات التي تراقب نظام التجارة الدولية وتوفر

منتدي للاجتماع الدوري للدول لكي تتفاوض حول تخفيض الحواجز التجارية. وقد وافقت ١٢٤ دولة علي الالتزام بقواعد الجات. وهذه الدول مسئولة عن غالبية التجارة الدولية .

واستمدت الجات أهميتها في تنامي العضوية فيها، حيث زاد عدد الأعضاء [١] فيها من ٢٣ دولة إلي مايربو عن ١٢٤ دولة حتي وصل عدد الأعضاء [٢] إلي ١٢٨ دولة في عام ١٩٩٤. ووصل نصيب حصة أعضاء الدول الأعضاء في الجات إلي ٨٠٪ من قيمة التجارة الدولية.

وقد انضمت مصر إلي الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (جات ١٩٤٧) في ٩ مايو ١٩٧٠، كما شاركت في جولة طوكيو التي جرت منذ عام ١٩٧٣ حتي عام ١٩٧٩.

واستمر تطبيق «جات ١٩٤٧» حتي نهاية عام ١٩٩٥، وبذلك أتيح المجال لجميع الدول أعضاء الجات بالانضمام إلي منظمة التجارة العالمية ويسمح بالإزدواجية في النشاط في بعض المجالات مثل حسم المنازعات، إلي جانب ذلك، فإن الجات ستستمر في الوجود كجات ١٩٩٤» وهي الصيغة المعدلة والمحدثة من جات ١٩٤٧ والتي تشكل جزءا مكملا لاتفاقية منظمة التجارة العالمية وستستمر في تقديم الضوابط الأساسية التى تؤثر علي التجارة الدولية في السلع.

الفصل الثاني

جولات الجات

استهدفت كافة جولات الجات إجراء مفاوضات متعددة الأطراف بقصد إجراء تخفيض للقيود التجارية الموجودة حتي يمكن أن تنساب التجارة الدولية بسهولة ويسر بين دول العالم.

ودأبت الدول الأطراف في اتفاقية الجات علي عقد جولة كل فترة زمنية معينة يتم التفاوض فيها حول تخفيض القيود التجارية، وكلما استطاعت الدول في جولة معينة إحراز تقدم ما في مجالات معينة، تقدمت في الجولة التي تليها لتغطية مجالات أخرى بالتفاوض حولها. وهكذا استطاعت الجات أن تتطور من خلال عدة جولات تكاملت مع بعضها البعض في مجمل نتائجها.

ونتناول فيمايلي توضيح أهم الجولات التي تطورت من خلالها جات ١٩٤٧ وذلك علي النحو التالي:

أولا: الجولات السبع (١٩٤٧-١٩٧٩) .

ثانيا: الجولة الثامنة (جولة أوروجواي (١٩٨٦-١٩٩٤).

أولا: الجولات السبع

(١٩٤٧-١٩٧٩)

جاء مسار الجولات السبع على النحو التالي:

سارت الجولات الأربع الأولي والتي يسميها البعض [١] بالجولات الداخلية (١٩٤٧-١٩٦١) على الترتيب التالي:

١- جولة جنيف (أبريل - اكتوبر ١٩٤٧).

٢- جول آنسي Anncey بفرنسا (عام ١٩٤٩).

٣- جولة توركواي Torquay بانجلترا (١٩٥٠-١٩٥١).

٤- جولة جنيف (١٩٥٥-١٩٥٦)

ثم جاءت بعد ذلك الجولة الخامسة وهي جولة ديلون Dillon (١٩٦٠-١٩٦١).

وانصب اهتمام الجولات السابقة علي تخفيض الرسوم الجمركية علي السلع الصناعية.

وكانت نتيجة الحلقة الأولي من المفاوضات تحت رعاية الجات باهرة من ناحية تخفيض الجمارك ، حيث أثرت علي حوالي [١] خمس وأربعين ألف سلعة (حوالي ثلثي التجارة الدولية).

الجولة السادسة

جولة كيندي Kennedy Round (١٩٦٤-١٩٦٧):

وبعد الجولات السابقة جاءت جولة كيندي والتي استمرت منذ نوفمبر ١٩٦٣ حتي مايو ١٩٦٧.

وتميزت هذه الجولة -عموما- بطول فترة المفاوضات وكانت المسائل التي أدت إلي طول فترة المفاوضات تضم [١] تخفيض الضرائب علي جميع السلع ومدي تأثيرها علي الولايات المتحدة ودول المجموعة الاقتصادية الأوربية، وفيما إذا كان التأثير مختلفاً بينهما، بالإضافة إلي المفاوضات حول المسائل المتعلقة بالقطاعات الصناعية الحساسة (مثل الصلب والكيماويات. وكان من أسباب تعقد المفاوضات أيضا الحقيقة القائلة بأن دول المجموعة الاقتصادية الأوربية لم تنهي مفاوضاتها حول سياستها الزراعية إلا في منتصف المباحثات. وثبت أن العديد من بنود إستيراد السلع الزراعية غير مقبولة من بعض الأطراف. ونظراً لاشتراط الولايات المتحدة أن تشمل المفاوضات السلع الزراعية والصناعية في آن واحد. فقد أدي التعويق في المباحثات حول الزراعة إلي إعاقة المفاوضات علي الجبهة الصناعية أيضاً.

وبغض النظر عن هذه المشاكل فقد انتهت جولة كيندي من المباحثات في مايو عام ١٩٦٧ بنتائج عظيمة وخاصة في مجال تخفيض الجمارك. وقد وصل معدل انخفاض الجمارك من الدول الرئيسية الصناعية حوالي ٣٥٪ [٢] ولكن قيمة التخفيض علي السلع الزراعية لم يكن بتلك الدرجة، إذ ظهرت الصعوبات في مختلف الجمارك الزراعية بسبب عوامل مختلفة مثل طبيعة السياسة الزراعية

المقيدة للمجموعة الاقتصادية الأوربية، والحقيقة القائلة بأن التجارة في السلع الزراعية مقيدة بعوائق غير جمركية إلي حد بعيد. وبالرغم من أن انخفاض الجمارك علي السلع الزراعية كان قليلاً إلا أن الدولة المشتركة كانت قد تمكنت من التفاوض حول اتفاقية القمح الدولية التي وضعت حداً أدني لسعر البيع وضمنت التزامات من الدول المنتجة بتقديم معونات غذائية للدول النامية.

أما حجم التجارة الذي كان قد تأثر بالتنازلات في جولة كيندي، فقد وصل إلي حوالي ٤٠ بليون دولار وهي تمثل حوالي ربع التجارة الدولية. وأثرت التنازلات علي حوالي ٤٠٪ من السلع المتاجر بها بين الدول الصناعية وخفضت الولايات المتحدة نفسها الجمارك علي حوالي ٥٤٪ من السلع المستوردة والخاضعة للجمارك.

ورغم ماسبق فإن جولة كيندي قد فشلت في مواجهة مشكلة العوائق غير الجمركية علي السلع الزراعية والصناعية، وفي الحقيقة فإن الإجراء الوحيد الذي تم تبنيه حول إقرار قانون ضد الإغراق الذي سمح لدولة مافرض جمارك ضد الإغراق في حالة إثباتها أن عملية الإغراق قد أدت إلي ضرر مادي.

وكانت جولة كيندي أول جولة من المباحثات التي اعترفت صراحة بمشاكل التجارة الخاصة التي تواجه الدول النامية. وعلي وجه خاص فالتنازلات التي تم الوصول إليها بين الدول الصناعية سرت أيضًا علي صادرات الدول النامية دون أن يطلب من الأخيرة تخفيض جماركها علي الواردات. وعلي كل حال كانت الفوائد التي جنتها الدول النامية قليلة جداً لأن تخفيض الجمارك الأساسي قد شمل فقط السلع الصناعية بينما تصدر معظم الدول النامية سلعاً غير صناعية.

الجولة السابعة

جولة طوكيو (١٩٧٣-١٩٧٩):

تشكل جولة طوكيو بجوانبها التجارية المتعددة الأطراف أكثر [١] المفاوضات طولا وسمعة في تاريخ الجات. وعاصر بداية الجولة (١٩٧٣-١٩٧٤) ظهور الأزمة البترولية أو كما يسميها البعض [٢] بالثور ة البترولية والتي ترتب عليها ارتفاع أسعار البترول وماصاحب ذلك من ارتفاع معدلات البطالة والتضخم في الدول الصناعية المستوردة للبترول:

(من المعروف أن الأزمة البترولية قد ظهرت بعد الانتصار المجيد لمصر علي إسرائيل فى حرب أكتوبر عام١٩٧٣، وقيام بعض الدول العربية المنتجة للبترول بفرض حظر علي مبيعات البترول لهولندا والولايات المتحدة الأمريكية مما ترتب عليه ارتفاع أسعار البترول بشكل كبير [٣]).

لقد استمرت المفاوضات في جولة طوكيو لفترة طويلة اتفق بعدها علي تخفيض الرسوم الجمركية في المتوسط بمقدار ٣٤٪ علي بعض السلع الصناعية والزراعية. وفي مجال السياسات غير التعريفية تم الاتفاق علي بعض النظم المتعلقة بالإعانات ، والقيمة الجمركية، والأسواق العامة ، وتراخيص الإستيراد.

وانصبت المفاوضات في جولة طوكيو علي الموضوعات التالية[٤]:

أولا: المنتجات الصناعية:

اعتمد مدخل المفاوضات لتخفيف الضرائب علي السلع الصناعية على مبدأ يقول بأن الجمارك العالية يجب تخفيضها بنسبة أكبر من نسبة تخفيض الجمارك المنخفضة. والهدف من ذلك هو تحقيق مستوى أعلي من الانسجام بين المعدلات المنخفضة والعالية. وكان هذا يهم كثيراً دول السوق الأوربية المشتركة التي ادعت- وهي علي حق- أنه بالرغم من أن متوسط جمارك الولايات المتحدة علي السلع الصناعية لم يكن مختلفًا كثيراً عن الجمارك في هذه الدول، إلا أن الجمارك المنفردة علي الصناعات فرادي تختلف كثيرا، حيث إن جمارك الولايات المتحدة أعلي بكثير من متوسط معدل الجمارك علي عدد من السلع.

لذلك وباستثناء مستوردات معينة حساسة تجاه الواردات انخفضت الجمارك علي السلع الصناعية باستخدام وصفه خصصت لتحقيق انسجام أكبر لمعدلات الجمارك بين مختلف الدول. وغطت مباحثات تخفيض الجمارك حوالي ١٢٠ بليون دولار أو ٩٠٪ من التجارة الصناعية بين الدول الصناعية الأساسية.

ثانيا: التجارة الزراعية:

أمافيما يتعلق بالسلع الزراعية فقد قامت المفاوضات بين جميع الدول على أساس استجابة مباشرة لطلب معين من قبل شريك تجاري بشأن تنازلات أو تخفيض للجمارك أو العوائق غير الجمركية لسلعة معينة. وبناءً علي نظام المنح هذا أثر تخفيض الجمارك عالمياً علي حوالي ٢٥٪ من التجارة الزرعية (١٢ بليون دولار). وأدت المفاوضات إلي تخفيض الجمارك وتقليل الحصص علي حوالي ٤ بليون دولار من صادرات الولايات المتحدة الزراعية أو حوالي ٢٥٪ من هذه الصادرات. وعلي جانب الواردات منحت الولايات المتحدة تخفيضات

جمركية تغطي ٦ر٢ بليون دولار.

ثالثاً: العوائق غير الجمركية:

إن أحد الأوجه التي تميز جولة طوكيو من المباحثات التجارية الدولية عن سابقتها من الجولات هو تركيزها علي تخفيض العوائق غير الجمركية إذ ارتفعت أهمية العوائق غير الجمركية تدريجياً في تحديدها للتجارة بعد تخفيض الجمارك في الجولات السابقة. ففي محاولة من الدول التجارية للدوران حول تخفيض الجمارك زادت من استخدامها للعوائق غير الجمركية نوعاً وكمية وخاصة بعد جولة كنيدي. وأدي اعتراف المشتركين بجولة طوكيو بهذه التطورات إلي دفعهم لمواجهة المشكلة باتفاقهم علي قواعد تنظم استخدام مختلف أنواع العوائق غير الجمركية. ونظراً لطبيعة العوائق النوعية غير الجمركية أصبحت القواعد اتفاقات قانونية ولايسمح بظهور تنظيمات خاصة حتي تتفق الدول المتفاوضة علي حل معين أو حتي تطرح المنازعات أمام لجنة تحكيم مكونة من الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة.

ونوقشت أيضًا قواعد عالمية بخصوص الترخيص بالإستيراد وكذلك القواعد التي ألغت العوائق التجارية علي الطائرات المدنية. ولكن لم تتوصل الحكومات إلى اتفاق حول الإجراءات الأمنية (مثل دعوي الخلاص) وأخيراً توصلت الدول إلي اتفاق بحل المنازعات حول التجارة الدولية في ظل أسس الجات حت تعرض الخلافات بين الدول علي لجنة تحكيم في الجات من صلاحيتها إصدار حكم في المنازعات.

الجولة الثامنة

جولة أوروجواي (١٩٨٦-١٩٩٣):

من الثابت أن الجات قد تطورت من خلال عدة جولات من المفاوضات توالت علي النحو التالي:

- جولة جنيف.
- جولة أنسي.
- جولة توركواي
- جولة جنيف
- جولة ديلون
- جولةكيندي
- جولة طوكيو

ويظهر من إستقراء هذه الجولات من المفاوضات أن اسم كل جولة من المفاوضات قد ارتبط باسم المدينة أو الدولة التي تمت فيها، وبالتالي كان طبيعيا أن يرتبط اسم الجولة الثامنة أيضا- وعلي غرار ماسبق في الجولات السابقة من المفاوضات- باسم الدولة التي جرت وتمت فيها المفاوضات وهي أوروجواي (١٩٨٦-١٩٩٤)، وبالتالي لم يكن غريبا - على الإطلاق- أن تسمي الجولة الثامنة من المفاوضات باسم جولة أوروجواي وبالتالي فليس هناك أزمة تسمية في رأينا عكس مايري أستاذنا الفاضل الدكتور أحمد جامع.

يقول د. أحمد جامع [١] اننا نستغرب بشدة أن تفوت على أعضاء لجنة لمفاوضات التجارية بجولة أوروجواي- وما أكثرهم- نقطة هامة مثل اختيار سمية مختصرة لنتائج أعمالهم التي استغرقت مايزيد عن سبع سنوات.

وبمقارنة جولة أوروجواي بماقبلها من الجولات يتضح أن جولة أوروجواي تعد من أكبر الجولات التي جرت في إطار«الجات» حتي الآن، من حيث عدد الدول المشاركة [٢] (بدأت المفاوضات ٩٧ دولة وبلغ عدد الدول المشاركة في نهاية المفاوضات ١١٧دولة) كما شاركت الدول النامية بشكل فعال وايجابي في هذه الجولة نظرا لأهمية موضوعات المفاوضات بالنسبة لها. (السلع الزراعية والمنسوجات)حيث بلغ عدد الدول النامية التي شاركت في الجولة عند انتهائها، حوالى ٨٧دولة.

وقد تأثرت المفاوضات في جولة أوروجواي بأمرين: الأول هو ما أسفر عنه تطبيق جات ١٩٤٧ بكل المزايا الايجابية والسلبية. وماحدث في العلاقات الاقتصادية من تطور.

والأمر الثاني هو نهاية الحرب الباردة وبروز عالم جديد تغلب عليه قوة اقتصادية وسياسية وعسكرية وحيدة (الولايات المتحدة الأمريكية). ولذلك فقد كان تأثير النفوذ الأمريكي طاغيا مع بعض التنازلات للأطراف الاقتصادية الأخري مثل الاتحاد الأوربي واليابان. وبدرجة أقل للدول النامية. ومع ذلك فمن الإنصاف الإشارة إلى أن مساهمة عدد من الدول النامية في المفاوضات كان لها تأثير في توفير بعض المزايا للدول النامية، وهو أمر يؤكد أن المشاركة الإيجابية،

وعلي رغم قصور الإمكانات، أفضل دائما من السلبية والإنعزال.

لقد أوضحت تجربة أربعين عاماً من «الجات» أن التجارة الدولية قد عانت من قصور في مجالات عدة، كان من الواجب إعادة النظر فيها. أما **المجال الأول** فيرجع إلي أن جولات الجات المتتالية قد اهتمت بالتجارة في السلع ذات الأهمية للدول الصناعية فيمابينها، أما السلع ذات الأهمية الخاصة في التجارة بين الدول النامية والدول الصناعية فلم تحظ بالقدر نفسه من العناية. ولذلك فقد ظلت الرسوم الجمركية في الدول الصناعية مرتفعة علي صادرات الدول النامية من السلع كثيفة العمالة، مثل المصنوعات الجلدية والزجاجية والأثاث والسجاد. فهذه السلع لم تجد من يدافع عن تخفيض الرسوم الجمركية عليها من خلال جولات المفاوضات المتعاقبة.

علي أن أوجه القصور الأكبر لعملية تحرير التجارة من وجهة نظرالدول النامية قد تمثل في إخراج سلع المنسوجات والملابس من الخضوع لنظام الجات من ناحية، وفشل الجات في علاج مشكلة القيود الجمركية وغير الجمركية علي السلع الزراعية من ناحية أخري. وهما المجالان الأساسيان لصادرات الدول النامية.

الفصل الثالث

المبادئ الرئيسية لجات ١٩٤٧

في سبيل تحقيق الهدف الأسمي الذي نشأت من أجله جات ١٩٤٧، وهو السعي نحو تحرير التجارة الدولية من كافة القيود والعوائق التي تمنع من انسياب التجارة بين الدول بحرية ويسر، فقد جاءت جات ١٩٤٧ بعدة مبادئ وقواعد رئيسية هي:

أولا: مبدأ معاملة الدول الأكثر رعاية.

ثانيا: مبدأ المعاملة الوطنية.

ثالثا: مبدأ استخدام التعريفة الجمركية وحدها.

رابعا: مبدأ الخفض المتقابل للقيود التجارية.

ونوضح فمايلي-وبايجاز- ماهية كل مبدأ من هذه المبادئ وذلك علي النحو التالي:

مبدأ معاملة الدولة الأكثر رعاية:

-Most- Favoured Nation treatment.
-La clause de la natiion la plus favorisée.

يقصد بمبدأ الدولة الأولي بالرعاية أنه [١] إذا اتفقت الدولة (أ) مع الدولة (ب) علي تخفيض كلا الدولتين للجمارك، توجب على الدولة (أ) أن تطبق هذا التخفيض بصورة تلقائية علي الدولة الشريكة الأخري لها والتي تتمتع بوضع الدول الأكثر تفضيلا.

وعلي رغم قصور الإمكانات، أفضل دائما من السلبية والإنعزال.

لقد أوضحت تجربة أربعين عاماً من «الجات» أن التجارة الدولية قد عانت من قصور في مجالات عدة، كان من الواجب إعادة النظر فيها. أما **المجال الأول** فيرجع إلي أن جولات الجات المتتالية قد اهتمت بالتجارة في السلع ذات الأهمية للدول الصناعية فيمابينها، أما السلع ذات الأهمية الخاصة في التجارة بين الدول النامية والدول الصناعية فلم تحظ بالقدر نفسه من العناية. ولذلك فقد ظلت الرسوم الجمركية في الدول الصناعية مرتفعة علي صادرات الدول النامية من السلع كثيفة العمالة، مثل المصنوعات الجلدية والزجاجية والأثاث والسجاد. فهذه السلع لم تجد من يدافع عن تخفيض الرسوم الجمركية عليها من خلال جولات المفاوضات المتعاقبة.

علي أن أوجه القصور الأكبر لعملية تحرير التجارة من وجهة نظرالدول النامية قد تمثل في إخراج سلع المنسوجات والملابس من الخضوع لنظام الجات من ناحية، وفشل الجات في علاج مشكلة القيود الجمركية وغير الجمركية علي السلع الزراعية من ناحية أخري . وهما المجالان الأساسيان لصادرات الدول النامية.

الفصل الثالث

المبادئ الرئيسية لجات ١٩٤٧

في سبيل تحقيق الهدف الأسمي الذي نشأت من أجله جات ١٩٤٧، وهو السعي نحو تحرير التجارة الدولية من كافة القيود والعوائق التي تمنع من انسياب التجارة بين الدول بحرية ويسر، فقد جاءت جات ١٩٤٧ بعدة مبادئ وقواعد رئيسية هي:

أولا: مبدأ معاملة الدول الأكثر رعاية.

ثانيا: مبدأ المعاملة الوطنية.

ثالثا: مبدأ استخدام التعريفة الجمركية وحدها.

رابعا: مبدأ الخفض المتقابل للقيود التجارية.

ونوضح فيما يلي -وبايجاز- ماهية كل مبدأ من هذه المبادئ وذلك علي النحو التالي:

مبدأ معاملة الدولة الأكثر رعاية:

-Most- Favoured Nation treatment.
-La clause de la natiion la plus favorisée.

يقصد بمبدأ الدولة الأولي بالرعاية أنه [1] إذا اتفقت الدولة (أ) مع الدولة (ب) علي تخفيض كلا الدولتين للجمارك، توجب على الدولة (أ) أن تطبق هذا التخفيض بصورة تلقائية علي الدولة الشريكة الأخري لها والتي تتمتع بوضع الدول الأكثر تفضيلا.

بعبارة أخري فإن مبدأ الدولة الأولي بالرعاية يعني أن أية ميزة تجارية تمنحها دولة عضو لدولة أخري لابد أن تمتد بصورة تلقائية إلي كل الدول الأطراف الأخري دون مطالبة بذلك.

وحتي يمكن لكافة الدول الوقوف علي المزايا الممنوحة تقوم منظمة الجات بنشر قوائم الميزات التي يمنحها الأعضاء كل فترة.

وتستهدف منظمة الجات من وراء ذلك أن تستفيد كافة الدول الأعضاء من هذه المزايا الممنوحة بصورة تلقائية.

ولضمان تحقيق الفائدة السابقة فإن منظمة الجات تقوم بمراقبة مدي التزام الدول الأعضاء واحترامها لتطبيق مبدأ الدولة الأكثر رعاية.

الاستثناءات التي ترد على مبدأ معاملة الدولة الأكثر رعاية:

هناك استثناءات من المبدأ منصوص عليها في اتفاقية الجات، وتسري بقوة القانون دون حاجة إلي موافقة الجات عليها. وهناك استثناءات أخري لاتسري إلا بعد حصول موافقة الجات عليها، وأما النوع الأول من الاستثناءات فيبلغ عددها اثنان علي النحو التالي(١):

الاستثناء الأول: التكتلات الاقتصادية:

سواء أكانت في صورة اتحاد جمركي أم منطقة حرة، وقد ورد حكم هذا الاستثناء في المادة ٢٤ من الاتفاقية، ويقضى هذا الاستثناء بعدم سريان مبدأ

معاملة الدولة الأكبر رعاية في حالة تكوين مجموعة من الدول تكتلا اقتصاديا فيمابينها يأخذ شكل اتحاد جمركي أو شكل منطقة تجارة حرة.

وهكذا يظهر أن الاستثناء يقتصر فقط علي شكلين من أشكال التكتلات الاقتصادية وهما:

- الاتحاد الجمركي.

- والتجارة الحرة.

وينشأ الاتحاد الجمركي حينما تتفق دولتان أو أكثر على اعتبار أقاليمهما إقليما واحدا من الناحية الجمركية، بمعني أنه يتم إلغاء كافة القيود والحواجز الجمركية من تعريفية وغيرها كلية بين الدول أعضاء الاتحاد، وتضع فيمابينها تعريفة جمركية موحدة للعالم الخارجي.

أمابالنسبة لمنطقة التجارة الحرة فإنها تنشأ حينما تتفق دولتان أو أكثر على إلغاء كافة القيود علي الواردات من كل منهما، ولكن تحتفظ كل دولة بحقها في فرض القيود الجمركية التي تراها علي الواردات من الدول الأخري.

الاستثناء الثاني: ويعرف بحالة التفضيلات التجارية: وقد نص علي هذا الاستثناء وأحكامه الفقرات الثانية والثالثة والرابعة من المادة الأولي من الاتفاقية.

ويقصد بهذا الاستثناء (التفضيلات) ماتمنحه إحدي الدول الكبري للبلاد والأراضي التي كانت مستعمرات أو توابع لها فيمامضي من تخفيض في تعريفتها الجمركية، وكذلك ماتتفق عليه دول ذات روابط خاصة سواء أكانت لغوية أم ثقافية أم جغرافية... وتسمي التعريفة المخفضة في هذه الحالة بتعريفة

بعبارة أخري فإن مبدأ الدولة الأولي بالرعاية يعني أن أية ميزة تجارية تمنحها دولة عضو لدولة أخري لابد أن تمتد بصورة تلقائية إلي كل الدول الأطراف الأخري دون مطالبة بذلك.

وحتي يمكن لكافة الدول الوقوف علي المزايا الممنوحة تقوم منظمة الجات بنشر قوائم الميزات التي يمنحها الأعضاء كل فترة.

· وتستهدف منظمة الجات من وراء ذلك أن تستفيد كافة الدول الأعضاء من هذه المزايا الممنوحة بصورة تلقائية.

ولضمان تحقيق الفائدة السابقة فإن منظمة الجات تقوم بمراقبة مدي التزام الدول الأعضاء واحترامها لتطبيق مبدأ الدولة الأكثر رعاية.

الاستثناءات التي ترد على مبدأ معاملة الدولة الأكثر رعاية:

هناك استثناءات من المبدأ منصوص عليها في اتفاقية الجات، وتسري بقوة القانون دون حاجة إلي موافقة الجات عليها. وهناك استثناءات أخري لاتسري إلا بعد حصول موافقة الجات عليها، وأما النوع الأول من الاستثناءات فيبلغ عددها اثنان علي النحو التالي[1]:

الاستثناء الأول: التكتلات الاقتصادية:

سواء أكانت في صورة اتحاد جمركي أم منطقة حرة، وقد ورد حكم هذا الاستثناء في المادة ٢٤ من الاتفاقية، ويقضى هذا الاستثناء بعدم سريان مبدأ

معاملة الدولة الأكبر رعاية في حالة تكوين مجموعة من الدول تكتلا اقتصاديا فيمابينها يأخذ شكل اتحاد جمركي أو شكل منطقة تجارة حرة.

وهكذا يظهر أن الاستثناء يقتصر فقط علي شكلين من أشكال التكتلات الاقتصادية وهما:

- الاتحاد الجمركي.

- والتجارة الحرة.

وينشأ الاتحاد الجمركي حينما تتفق دولتان أو أكثر على اعتبار أقاليمهما إقليما واحدا من الناحية الجمركية، بمعني أنه يتم إلغاء كافة القيود والحواجز الجمركية من تعريفية وغيرها كلية بين الدول أعضاء الاتحاد، وتضع فيمابينها تعريفة جمركية موحدة للعالم الخارجي.

أمابالنسبة لمنطقة التجارة الحرة فإنها تنشأ حينما تتفق دولتان أو أكثر على إلغاء كافة القيود علي الواردات من كل منهما، ولكن تحتفظ كل دولة بحقها في فرض القيود الجمركية التي تراها علي الواردات من الدول الأخري.

الاستثناء الثاني: ويعرف بحالة التفضيلات التجارية: وقد نص علي هذا الاستثناء وأحكامه الفقرات الثانية والثالثة والرابعة من المادة الأولي من الاتفاقية.

ويقصد بهذا الاستثناء (التفضيلات) ماتمنحه إحدي الدول الكبري للبلاد والأراضي التي كانت مستعمرات أو توابع لها فيمامضي من تخفيض في تعريفتها الجمركية، وكذلك ماتتفق عليه دول ذات روابط خاصة سواء أكانت لغوية أم ثقافية أم جغرافية... وتسمي التعريفة المخفضة في هذه الحالة بتعريفة

الأفضلية.

أما النوع الثاني من الاستثناءات فيتطلب الحصول عليه موافقة الأطراف المتعاقدة على الاتفاق العام للجات، والذي يتم الحصول عليه بعد اتباع الإجراءات المنصوص عليها في المادة ٢٥ فقرة ٥ من الاتفاقية العامة للجات.

وباستقراء ماسبق يلاحظ أن الهدف من تقرير مبدأ الدولة الأكثر رعاية هو تعميم المزايا التي تتقرر في مجال التجارة الدولية حتي تستفيد منها كافة الدول الأعضاء. ولكن لوحظ علي الساحة الواقعية - وفي السنوات الأخيرة- كثرة الاستثناءات التي تتقرر علي المبدأ.

وبملاحظة الواقع العالمي يلاحظ أن هذه الاستثناءات قد تزايدت من عام إلى آخر بسبب صعود الاتجاه الحمائي وبالذات لدي الدول الصناعية المتقدمة. وتؤدي هذه الظاهرة إلي تفريغ شرط الدولة الأكثر رعاية من مضمونه وأهدافه وهو تحرير التجارة العالمية.

ثانيا: مبدأ المعاملة الوطنية:

(National treatment)
La clause du traitement national

(أو مبدأ المساواة في المعاملة بين السلع الوطنية والسلع المستوردة)

وفقاللمادة الثالثة من اتفاقية الجات فإن مبدأ المعاملة الوطنية يتطلب [1] أن تعامل السلع المستوردة بعد دخولها إلي السوق معاملة لاتقل تفضيلا عن مثيلاتها المنتجة محليا، وبالتالي لايجوز تحميل السلع المستوردة بأية أعباء مالية أو إدارية لاتتحملها السلع المحلية وإلا نكون قد أنشأنا حماية إضافية

لصالح المنتج المحلي.

ثالثا: مبدأ المنع العام للقيود الكمية:

General Elimination of Quantitative restriction

(أو مبدأ استخدام التعريفة الجمركية وحدها كأداة لتقييد حركة التجارة:)

وفقا للمادة الحادية عشرة من اتفاقية الجات فإنه لايجوز تقييد حركة التجارة بين الأطراف المتعاقدة إستيرادا وتصديرا إلا بالتعريفة الجمركية وحدها. بعبارة أخرى يعني المبدأ أنه من حق الدول أن تستخدم التعريفة الجمركية - فقط- كأداة لتقييد حركة التجارة الخارجية ولايكون من حقها أن تستخدم أية أدوات أخرى مثل :القيود الكمية كالحصص أو تراخيص الإستيراد والتصدير.

ويعتبر موضوع التعريفات غير التعريفية للتجارة [١]موضوعا معقدا، وأكثره تعقيدا هو الجزء الذي يتعلق بتعديلات ضريبة الحدود، وهذه التعديلات كانت مجالا هاما للنزاع في الآونة الأخيرة. ويرجع النزاع إلي قاعدة الجات التي ترجع إلي أوائل إنشاء المنظمة، والتي تعتمد على اعتقاد مؤداه أن الضرائب غير المباشرة تتحول للأمام بشكل كامل للمستخدمين النهائيين للمنتج في شكل تكاليف مرتفعة وأسعار لذلك المنتج. وكانت منظمة الجات تعتقد في ذلك الوقت أنه إذا فرض البلد (أ) ١٠٪ ضرائب غير مباشرة، فإن تلك الضريبة سوف تظهر في السعر النهائى للسلعة. وإذا كان البلد (ب) شريكه التجاري، ليس لديه ضرائب غير مباشرة ضخمة، فإن البلد (ب) سوف يميز بطريقة غير عادلة.

وعلي ذلك سعت منظمة الجات لإنشاء المنافسة علي قدم المساواة في البلد الذي تباع فيه الصادرات، مهما كانت المعدلات الضريبية غيرالمباشرة مختلفة.

ولتحقيق ذلك، سمح للبلاد بإعطاء إعفاءات ضريبية على الحدود لصادراتها، وتقاضى ضريبة تعويضية خاصة لنفس المقدار على الواردات. وهكذا فإن الأمر التحريفي للضريبة غير المباشرة أن تلغي. وفي نفس الوقت. فإن منظمة الجات، اتباعا للنظرية الاقتصادية التي كانت حديثة آنذاك، افترضت أن ضرائب الدخل والأرباح لم تنتقل إلي المشترين النهائيين، حيث يستوعبها البائع. وهكذا فإن قواعد الجات لم تسمح بتعديل ضريبة الحدود علي تلك الأنواع من الضرائب.

ومن الستينيات ، بدأ كثير من الدول اتباع نظام للضرائب غير المباشرة يسمي ضريبة القيمة المضافة. وفي الآونة الأخيرة طبقت ٦٤ دولة ضريبة القيمة المضافة. بما في ذلك كل دول أوربا وكل الجماعة الأوربية و اليابان وكندا، حيث تسمي ضريبة السلع والخدمات. وفي البلاد الرئيسية تتراواح تلك الضريبة بين ٣٪ في اليابان إلي ٢٥٪ في السويد، وتحقق ضريبة القيمة المضافة ١٢-٣٠٪ من إيراد البلد الكلي. ولاتطبق هذه الضريبة في الولايات المتحدة، استراليا، سويسرا في العالم كله.

وتعتبر ضريبة القيمة المضافة ضريبة غير مباشرة تحسب فقط علي القيمة المضافة بواسطة الشركة التي تخضع للضريبة، ويتقرر ذلك بطرح القيمة النقدية للمشتريات من الشركات الأخري من القيمة النقدية للمبيعات، والمبلغ الناتج يساوي القيمة المضافة. ويتم فرضها بفرض الضرائب علي كل المبيعات وتخصم الضريبة التي دفعت من قبل علي كل المشتريات. وإذا قلنا أن ٢١٠٠ دولار كضريبة قيمة مضافة قد حصلت علي سيارة ألمانية ثمنها ١٥٠٠٠ دولار وهذا المبلغ (٢١٠٠دولار) يمكن خصمه علي الحدود عند تصدير السيارة بموجب قاعده الجات. وللتناسق فإن السيارات ذات القيمة المماثلة تخضع لنفس المقدار من ضريبة القيمة المضافة، أو إذا تم استخدام الصلب الأمريكي في صناعة السيارة

الألمانية يمكن فرض ضريبة القيمة المضافة أيضًا علي الصلب المستورد ، والنتيجة النهائية هى أن سعر الصادرات يكون خاليا من الضريبة غير المباشرة، وسعر الواردات يتساوي مع الانتاج المحلي.

وقد عارضت الحكومات والشركات الخاصة في البلد التي لاتطبق ضريبة القيمة المضافة قواعد الجات الخاصة بتعديلات ضريبة الحدود. وقد اعتبروا الخصم الضريبي علي الصادرات بمثابة دعم غير عادل وسمى فرض ضريبة القيمة المضافة علي الواردات شكلا غير عادل من التعريفات.

وعلم الاقتصاد الذي تناول هذه القضية طريف. فإذا كانت الجات محقة في قولها أن الضرائب الشبيهة بضريبة القيمة المضافة تنتقل إلي المستهلكين النهائيين في السعر الذي يدفعونه، بينما ضرائب الدخل تقع علي عاتق المنتج. عندئذ فإن خصم ضريبة القيمة المضافة يكون منطقيا وعادلا. وإذا لم تنتقل الضرائب الشبيهة بضريبة القيمة المضافة إلي المستهلك ويستوعبها صناع الصادرات- وهو مايبدو بالرأى السائد في معظم الكتب الدراسية الاقتصادية- عندئذ فإن خصم ضريبة القيمة المضافة يميز بالفعل لصالح الدول التي تستخدم ذلك النوع من الضرائب. وقد قضت النظرية التقليدية بألاتنتقل ضرائب الأرباح، ولكن العديد من علماء الاقتصاد قالوا خلاف ذلك في الآونة الأخيرة. ويؤكد بعض علماء الاقتصاد أن كل من الضرائب غير المباشرة والمباشرة تنتقل بدرجة كبيرة بهذا الشكل. وإذا كان الأمر كذلك فإن قاعدة الجات تكون غير عادلة، حيث تميز لصالح الدول التي تفرض ضريبة قيمة مضافة، وضد دول مثل الولايات المتحدة تعتمد بدرجة كبيرة على ضرائب الدخل والأرباح.

ويمكن النظر لكل المناقشة المتعلقة بخصم ضريبة الحدود بشكل آخر. كمثال لانحياز المنتج. والمبدأ المستخدم لتبرير خصم الضرائب غير المباشرة لايذكر

بالنسبة للدعم. فعندما يتم دعم الانتاج المحلي فإن الواردات لاتتمتع بهذا الدعم، كما لايتحتم علي المنتجين خصم إعانات الانتاج علي الحدود عند تصدير السلع. ويقضى المنطق بفرض تلك المعاملة، ولكن لن تكون هناك ميزة في ذلك للمنتجين، ولذلك لايتم هذا المد للعملية.

ومن الناحية الاقتصادية الكلية أو من ناحية التوازن العام فإن المناقشة تكون أقل أهمية. فالاقتصاد الكلي يقول لنا أنه من خلال آليات السعر أو آليات سعر الصرف تتوازن التجارة. فالبلد الذي يدفع ١٠٪ تشجيع لكل الصادرات ويتقاضي ١٠٪ ضرائب علي كل الواردات سوف يجد عملته تتناقص بنسبة ١٠٪ ، أو يرتفع مستوى سعره بنسبة ١٠٪ ، أو توحيدا للاثنين. أن فخذ الخنزير الذي يصدر بعشرة دولارات وتشجيع دولار واحد يمكن أن يؤدي إما إلي رفع مستوى السعر إلي ١١دولار أويعني أن النقد الأجنبي الذي كان يشتري ١٠ دولارات يشتري الآن ٩ دولارات فقط. وانتقال الضرائب لايشكل مشكلة للاقتصاد ككل علي المدي البعيد. وخليط المنتجات المصدرة والمستوردة يمكن أن يتغير بدرجة كبيرة لأن السلع مكثفة العمالة أو مكثفة التكنولوجيا التي تدفع ضرائب مباشرة أكثر لن تحصل علي الدعم.

والشركات غير المتميزة سوف تعاني، بينما الشركات التي تجني ثمار ميزة من المميزات سوف تستفيد. ومن الناحية التجريبية، فإن دراسة حديثة لصندوق النقد الدولي تبين أن خصومات ضريبة القيمة المضافة شجعت تصدير أكثر في بعض البلاد من غيرها، مع وجود كوريا في الجانب الأعلي، والجماعة الأوربية في الجانب الأدني.

رابعاً: مبدأ الخفض المتقابل للقيود التجارية (مبدأ التقابلية) Reciprocity (أو مبدأ المعاملة بالمثل):

من المعروف أن الهدف الرئيسي لاتفاقية جات١٩٤٧ هو [١] إدارة المفاوضات بين الدول بغرض تخفيض الحواجز التجارية. وإنطلاقا من هذا الهدف فإن مبدأ الخفض المتقابل للقيود التجارية يعني ضرورة قيام الدول الأعضاء في الاتفاقية من وقت لآخر بإجراء مفاوضات متعددة الأطراف بقصد إجراء تخفيض للقيود التجارية الموجودة بكافة أنواعها، والتي تشكل -عادة- عقبة أمام انسياب التبادل التجاري بين الدول.

وهكذا يظهر أن مبدأ الخفض المتقابل للقيود التجارية لايجب أن يتم بطريقة ثنائية مابين كل طرفين علي حدة وبمعزل عن باقي الدول الأطراف في الاتفاقية، وإنما ينبغي أن يتم في إطار مفاوضات تجمع كافة الدول الأطراف في مكان وزمان معين يحدد لهذا الغرض.

وهذا ماتم بالفعل علي مدي الفترة التي طبقت فيها جات ١٩٤٧، بدءا من جولة جنيف (أبريل -أكتوبر ١٩٤٧)، إذ دأبت الدول الأطراف في الجات علي عقد جولة كل فترة زمنية معينة يتم فيها التفاوض حول تخفيض القيود التجارية، وكلما استطاعت الدول في جولة معينة إحراز التقدم في بعض النقاط تقدمت في الجولة التي تليها إلي نقاط أخرى وهكذا تطورت الجات مذ عام ١٩٤٧ من خلال عدة جولات من المفاوضات كان آخرها جولة أوروجواي ١٩٩٤ (Urguay Round)

الفصل الرابع

الأحكام الرئيسية التي

اشتملت عليها اتفاقية جات ١٩٤٧

بالاضافة إلي المبادئ الرئيسية السابقة التى أشتملت عليها اتفاقية جات ١٩٤٧، فإنها قد اشتملت أيضا علي عدة أحكام رئيسية تتعلق بحالات في التجارة الدولية يترتب عليها حقوق للأطراف المتعاقدة في أحوال معينة والتزامات في أحوال أخري.

وفي تشبيه معبر عن الفارق بين المبادئ الرئيسية السابقة (مثل مبدأ الدولة الأولي بالرعاية...وغيرها) وبين الأحكام الرئيسية التي تشتمل عليها جات ١٩٤٧ يري البعض [١] أن العلاقة بينهما بمثابة منزلة القوانين العادية بالنسبة للدستور علي مستوي النظام القانوني الداخلي.

وتتمثل الأحكام الرئيسية التي اشتملت عليها جات ١٩٤٧ فيمايلي:

١- تجنب دعم المنتجات.

٢- مكافحة الإغراق والدعم.

٣- الإجراء الطارئ ضد إستيراد منتجات معينة.

٤- تجارة المشروعات المملوكة للدولة.

٥- التشاور.

٦- الإبطال والإضعاف.

٧- الاستثناءات العامة.

٨- استثناءات الأمن.

٩- الإعفاء من الالتزام .

١٠- تعديل الجداول.

١١-نشر وتطبيق اللوائح المتعلقة بالتجارة.

١٢- عدم تطبيق الاتفاقية مابين أطراف متعاقدة معينة (الدول النامية).

ونوضح فيمايلي-بشئ من الايجاز- الأحكام السابقة على النحو التالي(*):

١- تجنب دعم المنتجات

بمعرفة التنوع الهائل للمعوقات المختلفة أمام التجارة الخارجية كان الهدف الأساسي هو ايجاد وسيلة للحصول علي قاسم عام مشترك يسمح بإجراء المقارنات لقوتها وحدوثها. وهذه المحاولات في القياس جديدة نسبيا، ولم يتم الوصول إلي اتفاق تام حول أفضل طريقة لتنفيذها . وكانت الجات [١] تستخدم طريقة تحسب معدل معونة فعال علي السلع الفردية في التجارة الدولية. والخطة تبني على حساب الحماية الفعال. وتبدأ من فرض مؤداه أن معوقات التجارة سوف تؤثر إما علي السعر، أو التكلفة، إذا استخدم إجراء الدعم أو أى إجراء مماثل. وكثير من المعوقات (الحواجز غير التعريفية أمام الواردات والإجراءت غير التعريفية) تزيد من أسعار السلع المتبادلة، كما تفعل التعريفات والحصص. والمعوقات ذات عنصر الإعانة تخفض أسعار السلع المتبادلة، وحساب معدل فعال للمعونة مناظر لتقدير الدرجة التي يغير الحاجز أو لإعانة الأسعار.

وأمام ماسبق فإن اتفاقية الجات لاتحبذ[٢]. قيام الطرف المتعاقد بدعم منتجاته ماليا لتقوية مركزها في السوق التجارية العالمية في مواجهة المنتجات المشابهة للأطراف المتعاقدة الأخري لما في هذا من إخلال بظروف المنافسة الحرة في هذه السوق، والتي تعتبر أساسا جوهريا لقيام التجارة الدولية العادية. ذلك أنه يترتب على مثل هذا الدعم للمنتجات- وبالتالى تخفيض ثمنها اصطناعيا- إما زيادة صادرات الدولة من المنتج المدعوم علي حساب صادرات الدول الأخري التي تنتج مماثلا له ولاتقوم بدعمه؛ وإما إنقاص وارداتها من ذلك المنتج، أيضا على

حساب صادرات هذه الدول منه. وهكذا نصت الفقرة (١) من المادة (١٦) من الاتفاقية، وعنوانها: الدعم والتي تحتل القسم (أ) من المادة، وعنوانه :الدعم بصفة عامة نصت على إلزام الطرف المتعاقد الذي يقدم أية منح أو إعانات مباشرة بمافيه دعم الدخل أو الثمن (١) بما من شأنه العمل بطريقة مباشرة أو غير مباشرة علي زيادة الصادرات من أى منتج من أراضيه أو انقاص الواردات من أى منتج إليها: إلزامه بأن يخطر أطراف الاتفاقية كتابة بمثل هذا الدعم وطبيعته وبتقديره لأثره علي كمية المنتج محل الدعم المستوردة إلي أراضيه أو المصدرة منها، وبالظروف التي تحتم تقديم هذا الدعم. وفي حالة ما إذا تأكد وقوع اجحاف خطير serious prejudice لصالح أى طرف متعاقد آخر أو حدث تهديد بوقوعه نتيجة لمثل هذا الدعم، فإن الطرف المتعاقد المقدم له سيقوم- إذا ماطلب منه ذلك- بمناقشة إمكانية تقليل هذا الدعم مع الطرف أو الأطراف الأخري أو مع أطراف الاتفاقية.

وفي القسم (ب) من المادة، وعنوانه: أحكام إضافية عن دعم الصادرات تنص الفقرة (٢) من المادة علي أنه تقر «الأطراف المتعاقدة بأن تقديم طرف متعاقد لدعم لتصدير أى منتج ربما تكون له آثار ضارة لأطراف متعاقدة أخري،، سواء مستوردة أو مصدرة، وأن يحدث اضطرابا لاداعي له لمصالحها التجارية العادية، وأن يعرقل تحقيق أهداف الاتفاقية. وتضيف الفقرة (٣) من المادة أنه بناء علي هذا. فإن الأطراف المتعاقدة ستعمل علي تجنب استخدام دعم صادرات المنتجات الأولية. ومع هذا. فإنه في حالة ما إذا قدم طرف متعاقد بطريقة مباشرة أو غير مباشرة دعما في أى شكل كان من شأنه زيادة الصادرات من أى منتج أولي. فإنه لن يتم تطبيق هذا الدعم بطريقة تؤدي إلي حصول هذا الطرف على أزيد من نصيب عادل في تجارة التصدير العالمية لهذا المنتج. وقد جاء في الملحق

(I) للاتفاقية والخاص بالملحوظات والأحكام الإضافية في الفقرة (٢) تحت عنوانSction B الوارد تحت عنوان Ad Article XVI، أنه يقصد «بالمنتج الأولي» لأغراض هذا القسم من المادة أى منتج من منتجات الزراعة أو الغابات أو الأسماك أو أى معدن سواء في شكله الطبيعي أو بعد أى تجهيزprocessing يعتبرلازما عادة لإعداده للتسويق بحجم كبير في التجارة العالمية.

وبعد هذه المعاملة اللينة لدعم تصدير المنتجات الأولية، عاملت المادة (١٦) دعم تصدير المنتجات الصناعية معاملة أشد. وهذا أمر مفهوم، مراعاة لأوضاع البلاد النامية التي تتكون صادراتها -أساسا- من المنتجات الأولية. فتنص الفقرة (٤) من المادة في القسم (ب) منها على أنه إضافة إلي ماتقدم، فإن الأطراف المتعاقدة ستكف، اعتباراً من أول يناير ١٩٥٨ أو من أقرب تاريخ عملي بعد هذا، عن تقديم أى شكل مباشر أوغير مباشر لدعم تصدير أى منتج غير المنتجات الأولية إذا كان من شأنه بيع هذا المنتج للتصدير بثمن أقل من ثمن بيعه للمشترين في السوق المحلية. ولايجوز لطرف -قبل ٣١ ديسمبر ١٩٥٧- أن يقوم بتوسيع نطاق مثل هذا الدعم فيما وراء ذلك الموجود من أول يناير ١٩٥٥، سواء بإدخال نوع جديد أو بتوسيع نطاق دعم موجود.

٢- مكافحة الإغراق والدعم

يتحقق الإغراق عندما يقوم المنتج [(١)] لسلعة ما ببيع سلعته في السوق الأجنبية بسعر أقل من السعر السائد في السوق المحلية.

ويري المحللون أن دوافع الإغراق لاتهدف غالباً وببساطة إلي تعظيم الأرباح فقط، فعلى سبيل المثال قد يستهدف المصدر الأجنبي الإغراق الضاري حيث يبيع سلعته في سوق التصدير بسعر أقل من السوق المحلي لفترة قصيرة يتمكن في خلالها الخلاص من المنافسة المحلية. وعندما يضطر المنتج المحلي إلي ترك السوق يرفع المصدر ثمن سلعته. ويري البعض أن هدف المصدر قد يكون أحياناً الخلاص من فائض الإنتاج المؤقت عن طريق زيادة مبيعاته في السوق الأجنبية بدلاً من أن يخل بهيكل الأسعار المحلية. ومهما تكن دوافع الإغراق فإن المنتجين المحليين يواجهون ضرراً اقتصادياً ناتجاً عن انخفاض أسعار السلع المستوردة.

وباستقراء تعريف الإغراق يتضح أنه يترتب عليه انخفاض ثمن السلعة المصدرة بطريقة مصطنعة مايؤدي إلي زيادة الكميات المصدرة منها، ويكون ذلك -بالطبع- علي حساب صادرات الدول التي تنتج منتجات مماثلة أو مشابهة للمنتج المغرق.

ولاغرو فإن الإغراق ومايترتب عليه من آثار يؤدي إلي الإخلال بقواعد المنافسة التي يفترض أن تسود في سوق التجارة الدولية.

وأمام ماسبق فإن اتفاقية الجات أعطت الحق للدولة في مكافحة الإغراق وذلك في المادة السادسة منها وعنوانها مكافحة الإغراق والرسوم التعويضية.

وتتناول الفقرة (١) من هذه المادة تعريف الإغراق وشروطه. وتنص علي أنه تقر الأطراف المتعاقدة بأنه يتعين إدانة الإغراق، وبمقتضاه يتم إدخال منتجات بلد في تجارة بلد آخر بقيمة أقل من قيمته العادية. وذلك إذا ما تسبب أو هدد بتسبيب ضرر مادي لصناعة قائمة في أراضي طرف متعاقد أو أخر ماديا إقامة صناعة فيها. ولأغراض هذه المادة، فإنه يعتبر المنتج قد أدخل في تجارة بلد مستورد بأقل من قيمته العادية إذا ما كان ثمن تصدير المنتج من بلد آخر يقل عن الثمن المقارن للمنتج المماثل المخصص للاستهلاك في البلد الذي صدره أو- في حالة عدم وجود مثل هذا الثمن المقارن أو المحلي في البلد المصدر- يقل عن : إما أكثر ثمن مقارن ارتفاعا للمنتج المماثل المصدر لأى بلد ثالث في المجري المعتاد للتجارة؛ وإما نفقة انتاج المنتج في بلد منشئه زائداً إضافة معقولة لتغطية تكلفة البيع، والربح. ويجب أن يؤخذ في الاعتبار في كل حالة، الاختلافات في ظروف البيع وشروطه، وفي الضرائب المفروضة، وغير ذلك من الاختلافات المؤثرة في مقارنة الأسعار. وبعد هذا تعطي الفقرة (٢) للطرف المتعاقد الحق في مواجهة أثر الإغراق أو منع حدوثه وذلك بفرض رسم لمكافحة الإغراق على أى منتج مغرق، على ألا يتجاوز مقداره هامش الإغراق بالنسبة لهذا المنتج . ويتحدد هذا الهامش بالفرق مابين ثمن التصدير والثمن المقارن طبقا لماورد بالفقرة (١).

أما الفقرة (٣) فتتعرض لمكافحة الدعم السابق الإشارة إليه في المادة (١٦) من الاتفاقية، وتعطي الطرف المتعاقد الحق في فرض رسوم تعويضية، أى لتعويض أثر هذا الدعم. وهي تقضى بأنه لايجوز فرض رسم تعويضي على أى منتج وارد من أراضي طرف متعاقد إلى أراضي طرف آخر أزيد من مقدار الإعانة أو الدعم المقدر أنه منح، بصفة مباشرة أو غير مباشرة، لتصنيع أو لانتاج أو لتصدير هذا المنتج في بلد انتاجه أو تصديره، بمافيه أى دعم خاص لنقله.

وتجمع الفقرة(٤) مكافحة كل من الإغراق والدعم في حكم منطقي مقتضاه عدم جواز فرض رسم مكافحة الإغراق أو تعويضي على أى منتج وارد من أراضي طرف متعاقد إلى أراضي طرف متعاقد آخر بسبب استثناء هذا المنتج من الرسوم أو الضرائب التى تتحمل بها المنتجات المشابهة المخصصة للاستهلاك في بلد المنشأ أو التصدير، أو بسبب رد مثل هذه الرسوم أو الضرائب (أى ردها إلي المصدر للمنتج بمناسبة تصديره كتشجيع للنشاط التصديري). كذلك تورد الفقرة (٥) حكما منطقيا آخر مؤداه عدم جواز إخضاع المنتجات لرسم مكافحة الإغراق وللرسم التعويضي معا لمكافحة حالة الإغراق وحدها. أو حالة دعم الصادرات وحدها.

أما الفقرة الفرعية (٦-أ) فتأتي بالشرط الضروري لفرض أية رسوم لمكافحة الإغراق أو لتعويض الدعم بواسطة الطرف المتعاقد المستورد للمنتج المغرق أو المدعوم، ألا وهو أن يثبت هذا الطرف أنه من شأن ذلك الإغراق أو هذا الدعم، بحسب الحالة، أن يوقع ضررا ماديا بصناعة محلية قائمة، أو تأخيرا ماديا في إقامة مثل هذه الصناعة، أو أن يهدد بوقوع ذلك الضرر أو هذا التأخير.

وطبقاً لقوانين الولايات المتحدة الأمريكية - علي سبيل المثال - فإن للمنشآت [1] المحلية طريقا للاستئناف وللحصول على إجراءات تجارية من شأنها حمايتهم من الإغراق الأجنبي. وتفرض رسوم لمكافحة الإغراق إذا حكمت وزارة التجارة بأن المنتجات الأجنبية تباع فعلا بسعر يقل عن السعر العادل. والسعر العادل هو سعر البيع في سوق المنشأة المصدرة للسلعة، أو إذا قررت لجنة التجارة الدولية الأمريكية أن الصناعة المحلية تتعرض أو ستتعرض لأضرار اقتصادية

نتيجة لعمليات الإغراق.

كذلك تقضى قواعد الجات بأن الإعانات التي تدفع علي صادرات السلع المصنعة تعتبر غير قانونية بالنسبة للدول المتقدمة، والبلد المستورد يستطيع أن يوازنها بضرائب جمركية عقابية عند اكتشافها. وهي موجودة بشكل عام في الزراعة. واستطاعت الدول الأقل تقدما أن تستخدم دعم التصدير بحرية أكبر[١].

وموضوع الدعم للصناعة، سواء كان دعما عاما أو للصادرات، حققا وضعا جديدا بسرعة عندما فهمت امكانيات السياسة التجارية الاستراتيجية.

الإعانات لائتمان التصدير:

تشمل إعانات ائتمان التصدير تقديم ائتمان منخفض التكلفة لمشتري صادرات البلد. والدول الصناعية الرئيسية كلها لها وكالات تمنح ائتمانات تصدير للمشترين فيما وراء البحار: كإدارة دعم ائتمان التصدير البريطانية، والبنك الفرنسي للتجارة الخارجية، مؤسسة تنمية الصادرات الكندية، وبنك التصدير والإستيراد الياباني. وبنك التصدير والإستيراد الأمريكي.

ومعدل الفائدة الذي يدفع لخزانة بلادهم بواسطة معظم تلك البنوك كان لسنوات طويلة أقل من معدل الفائدة الذي كانوا يحصلون عليه من المقترضين. وفي أواخر السبعينيات، انفجرت حرب ائتمان بين البلاد المتقدمة الرئيسية. وأصبحت الأسعار التى تتقاضي دعما رئيسيا للمشترين. وكان هناك توسعا سداسيا للإقراض من جانب بنك التصدير والإستيراد الأمريكي خلال الفترة من عام ١٩٧٧ إلى عام ١٩٨١. وبشكل عام فإن أسعار الإقراض لوكالات الائتمان كانت ثابتة عند أرقام منخفضة ملائمة للجزء الأول من تلك الفترة الزمنية.

وعندما ارتفعت أسعار الفائدة العالمية بسرعة خلال السنوات ١٩٧٩ إلي ١٩٨١، ارتفع عنصر الدعم المتضمن في القروض من ١٤ ٪إلي مايقرب من ٢٨٪.

وفي نقطة من النقاط، كان بنك التصدير والإستيراد الأمريكي يقترض من الخزانة بسعر فائدة ١٢٪ ثم يقرض المشترين الأجانب بسعر ٥ر٨٪ . لأنه عندما أدركت الدول الرئيسية أن العمل الجماعي كان مطلوبا فقد أنشأوا أسعارا جماعية لائتمان التصدير عام ١٩٨٠. ورغم أن تلك الأسعار تعدلت عدة مرات (آخرها عام ١٩٨٨)، فلايزال الإجماع قائما فيما عدا مجال المساعدة الخارجية.

والحكمة من دعم ائتمانات التصدير محل نقاش. فعندما يتعلق الأمر بالدعم، فإن ذلك يعني نقل الدخل من دافعي الضرائب في البلد الصناعي (وليس الأغنياء بالضرورة) للمشترين (وليسوا بالضرورة فقراء) في البلاد الأجنبية، للمصدرين المحليين الذين يستفيدون من الاعانات، وحتي عندما تكون الائتمانات المدعومة جزءا من معونة عامة، فإنها لاتبدو طريقة مثالية لتوصيل المساعدة للجزء الفقير من سكان الدول الأقل نموا. وفي الولايات المتحدة يسود الاعتقاد بأن الولايات المتحدة يجب أن تبقي علي برنامج لائتمان التصدير للتفاوض عليه.

كيفية معالجة مشكلة الدعم في الولايات المتحدة الأمريكية:

يلاحظ أن تطبيق الدولة الأجنبية لإعانة التصدير يؤدي إلي زيادة الكمية المصدرة- وتعني زيادة الكمية المصدرة من الدول الأجنبية زيادة واردات الدولة المحلية. ونظراً للأضرار التي تلحق بصناعة منافسة الواردات المحلية .قامت الولايات المتحدة بايجاد وسائل للانتقام ضد الواردات المدعومة من الدول الأجنبية. ويتلخص النهج المتبع في هذه الحالات أن تقوم الصناعة المتضررة برفع

شكوي للجنة التجارة الدولية الأمريكية طالبة البدء بتحقيق رسمي. فإذا وجدت اللجنة في تحقيقها أن السلع المستوردة تتمتع فعلاً بدعم حكومي ووجدت أيضاً أن المنتج الأمريكي قد لحق به ضرر مادي من عملية الإستيراد أصدرت اللجنة قراراً بفرض رسوم علي السلع المستوردة تساوي في قيمتها الدعم الذي تحظي به تلك السلع المستوردة. وينتهي العمل بتطبيق الرسوم الموازية هذه بانتهاء دعم الصادرات من قبل الدولة الأجنبية.

٣- الإجراء الطارئ ضد إستيراد منتجات معينة

عند إزدياد تدفق الواردات إلي دولة ما. فإن القطاع الذي يخسر من جراء ذلك هو قطاع منافسة الواردات. وقد تأتي زيادة الواردات كنتيجة طبيعية للتنمية الاقتصادية (مثل زيادة كفاءة المنتجين الأجانب)وأحيانا تكون ناتجة عن سياسات غير عادلة من جانب الدولة أو المنتج الأجنبي. وكرد فعل علي الأضرار التي تلحق بقطاع منافسة الواردات نتيجة لزيادة منافسة الواردات قامت دول عديدة بإنشاء آليات لمواجهة هذه المشاكل. وتشمل هذه الآليات إجراءات تجارية تفرض للانتقام من زيادة تدفق الواردات.

ففي الولايات المتحدة الأمريكية [١] - علي سبيل المثال-يتاح للمنتجين أن يلتمسوا العون إذا شعروا أن زيادة منافسة الواردات كانت سببًا قوياً وراء الضرر الذي ألم بعملياتهم. وقد تقدم هذه الصناعات شكوي للجنة التجارة الدولية الأمريكية وتقوم اللجنة بالتحقيق في الدعوي، ومن ثم ترفع تقريراً إلي رئيس الجمهورية. فإذا وجدت اللجنة أن الضرر قد لحق فعلاً بالمنتج الأمريكي يجب علي الرئيس أن يقرر نوع العلاج الملائم للمصلحة القومية. وقد يكون

العلاج على شكل جمارك أو حصص أو ترتيبات التسويق المنظمة. أما إذا رفض الرئيس تقرير اللجنة. فإن للبرلمان الحق في تحديد نوع العلاج دون الرجوع لموافقة الرئيس.

وأمام الأضرار - المتوقعة بسبب زيادة كمية الواردات للدولة من سلعة معينة فإن المادة (١٩)من اتفاقية جات ١٩٤٧تعالج هذه الحالة ومايمكن لتلك الدولة أن تتخذه من إجراءات وكيفية ذلك. وعنوان هذه المادة هو: الإجراء الطارئ ضد إستيراد منتجات معينة . وبمقتضى الفقرة الفرعية (١-أ) من هذه المادة فإنه إن حدث- كنتيجة لتطورات غير متوقعة وكأثر لالتزامات أي طرف متعاقد وفقا للاتفاقية بما فيه التنازلات التعريفية- أن استورد أى منتج لأراضي هذا الطرف بكميات متزايدة وفي ظروف يكون من شأنها إيقاع ضرر خطير بالمنتجين المحليين في هذه الأراضي لمنتجات مشابهة أو منافسة (أى بديلة) بصفة مباشرة أو التهديد بإيقاع مثل هذا الضرر؛ فإن الطرف المتعاقد سيصبح حرا في وقف الالتزام كليا أو جزئيا أو في سحب التنازل أو تعديله وذلك بالنسبة للمنتج المذكور وللمدي وللفترة الضروريين لمنع هذا الضرر أو لإصلاحه. وعادة مايعرف هذا الإجراء الطارئ باسم «الإجراء الوقائى ، أو «الشرط الوقائى».

وتنظم الفقرة (٢) الخطوات الإجرائية المتعلقة بهذا الإجراء الطارئ بالنص على أنه لكي يتخذ طرف متعاقد هذا الإجراء، فإنه يتعين عليه أن يتقدم بإخطار كتابي إلي أطراف الاتفاقية قبل اتخاذه بمدة طويلة بالقدر الكافي، وأن يتيح لها وللأطراف المتعاقدة ذات المصلحة الجوهرية والمصدرة للمنتج محل البحث فرصة للتشاور معه فيمايتعلق بالإجراء المزمع اتخاذه. وفي الحالات الحرجة حيث يتسبب التأخير في إحداث ضرر يتعذر إصلاحه، فإنه يمكن اتخاذ الإجراء المشار إليه في الفقرة (١) بصفة مؤقتة دون مشاورات مسبقة وذلك بشرط القيام بهذا التشاور

فورا بعد اتخاذ الإجراء. وتبين الفقرة الفرعية (٣-١) ما يترتب علي عدم التوصل إلي اتفاق مابين الأطراف المتعاقدة المعنية بالإجراء بالنص علي أنه في حالة عدم التوصل إلي اتفاق فيمابينها، فإن الطرف المتعاقد الذي يزمع اتخاذه أو الاستمرار فيه يصبح- بالرغم من هذا - حراً في أن يفعل هذا. وحينئذ ستكون الأطراف المتعاقدة المتأثرة بالإجراء حرة- خلال مدة لاتجاوز تسعين يوما من اتخاذ الإجراء أو الاستمرار فيه- في وقف تطبيق تنازلات أو التزامات أخرى وفقا لاتفاقية معادلة بصفة جوهرية في أهميتها للإجراء المتخذ وذلك في تجارتها مع الطرف صاحب الإجراء، علي أن يتم هذا الوقف بعد مضي ثلاثين يوما من اليوم الذي تتسلم فيه أطراف الاتفاقية مذكرة مكتوبة به، وبشرط عدم اعتراضها علي هذا.

أخيرا تقضى الفقرة (٣-ب) الفرعية بأنه ، مع عدم الإخلال بأحكام الفقرة الفرعية (٣-أ) المشار إليها حالاً، فإنه في حالة اتخاذ إجراء طارئ دون تشاور مسبق وفقا للفقرة (٢) سالفة الذكر ويكون من شأنه إحداث ضرر خطير أو التهديد بإحداثه للمنتجين المحليين لمنتجات تتأثر بهذا الإجراء في أراضي طرف متعاقد ، فإن هذا الطرف سيكون حراً- في حالة تسبب التأخير في وقوع ضرر يصعب إصلاحه - في وقف تنازلات أو التزامات أخري بالقدر الضروري لمنع حدوث هذا الضرر أو علاجه. وذلك بعد اتخاذ الإجراء وخلال المدة التي يستغرقها التشاور.

٤- تجارة المشروعات المملوكة للدولة

هناك قانون للجات يتناول المشتريات الحكومية [١]، ظل موضع تفاوض لعدة سنوات، ونفذ عام ١٩٨١، وقد وافق الموقعون علي القانون علي تقديم شراء مفتوح من خلال العطاء التنافسي لأى مشتريات حكومية تزيد قيمتها عن ١٨٠٠٠٠ دولار، وإخطار قبل المناقصة بمدة ٤٠ يوما علي الأقل من العطاء.

ولايزال قدر كبير من المشتريات خارج النظام. ولم توافق دولا كثيرة عليه. وحتي بالنسبة للموقعين، فإن معظم مشتريات الحكومة الفردية صغيرة ولاتستحق الإضافة. وهكذا ، عندما نفذ القانون، كان يغطي حوالي ما قيمته ٣٢ بليون دولار من المشتريات الحكومية، من إجمالي رقم عالمي يبلغ ١٣٠ بليون دولار. وهناك عدة دول جعلت عقودها صغيرة عمدا لكي تتلافي التنظيمات .ففرنسا . علي سبيل المثال، أعلنت رسميا أنها سوف تشتري بضائع فرنسية في أربعة عشرة قطاعا، وعلي ذلك جزأت العقود التي تزيد قيمتها عن المبلغ الذي حددته الجات. وجزأ اليابانيون العقود إلي وحدات لتلافي تطبيق القانون. وللتحكم في ذلك السلوك، تنادي الولايات المتحدة بتخفيض المبلغ الأساسي لنصف قيمته الحالية.

وهناك أنواع مختلفة عديدة من المشتريات الحكومية مستبعدة من النظام. علي سبيل المثال، هناك مرافق معينة لحكومات الجماعة الأوربية مثل مكاتب البريد والتليفونات لم يغطها القانون بسبب توفيق سابق. وتري الولايات المتحدة إضافتها. وهناك مناقشات أخري تتناول توسيع القانون للخدمات، غير المغطاة في الوقت الحالي.

وللولايات المتحدة مشكلاتها الخاصة، وتشمل مشتريات الولاية، والمشتريات البعدية، والمشتريات الخاصة التي لايغطيها القانون. فعدد كبير من الولايات الأمريكية (٣٧ولاية في منتصف الثمانينيات) لها قوانين خاصة بها تتعلق بشراء المنتجات الأمريكية. وهناك شك في عدم فرض تلك القوانين بقوة، ولكن من المدهش أن عدد الولايات التي ليس لها قوانين شراء خاصة قليل. وكون الحكومات المحلية تفعل نفس الشئ، أو تحاول عمله، تأكد عام ١٩٩٢ بعمل مدينة جريس بولاية نيويورك. وقد حققت حكومتها المحلية شهرة نقدية عندما اختارت محراثا للأرض ماركة جون دير يقدر ثمنه بـ ٥٥٠٠٠دولار بدلا من محراث ماركة كوماتسو بسعر ٤٠٠٠٠ دولار، لتكتشف أن الجرار دير صنع في اليابان ماعدا الموتور الذي صنع في دي موا، بينما صنع جرار كوماتسو بولاية اليوينس. وتحتج الجماعة الأوربية بقوة بأن الحكومات التي دون المستوي الفيدرالي للولايات المتحدة، خاصة الولايات، يجب أن تخضع للقانون. وتريد الجماعة الأوربية أيضاً أن تضيف شركات التليفونات الأمريكية «بيبي يل»، الخاصة، لكنها تحظي باحتكار حكومي.

وقد زادت سخونة تلك الأسئلة في فبراير عام ١٩٩٣، عندما أعلنت الولايات المتحدة أنها تحتج علي قواعد شراء الجماعة الأوربية للمنتجات الأوربية باستبعاد الشركات الأوربية من العقود الحكومية الأمريكية فيما يتعلق بمعدات الاتصال التليفوني ومعدات توليد الكهرباء، وبعض عقود الخدمة. وكانت هناك حركة عدوانية أخرى قام بها ميكي كانتور، الممثل التجاري الأمريكي آنذاك، وحركة أقوي مما أوصي بها كانتور. وقد هددت الجماعة الأوربية فيما بعد بالانتقام برفع أفضلياتها بنسبة ٣٪ عن الأفضليات الحالية، وذكر ٦ر٥ أو٧٪ . ومن الواضح أن قانون الجات لم يجلب السلام لمجال المشتريات الحكومية.

وتواجه جات ١٩٤٧ حالة قيام المشروعات المملوكة للطرف المتعاقد بنشاط تجاري دولي، وتنظم أحكامها في المادة (١٧) منها، وعنوانها: المشروعات التجارية للدولة . والهدف الأساسي من هذا التنظيم هو ضمان تطبيق هذه المشروعات لمبدأ عدم التمييز السابق الإشارة إليه والذي يلزم الطرف المتعاقد بأن يطبق علي تجارة كل طرف آخر، استيرادا وتصديرا، معاملة لاتقل عن تلك التي يطبقها علي الطرف الأكثر رعاية عنده. وهكذا تنص الفقرة الفرعية (١-أ) من هذه المادة علي أن يأخذ كل طرف متعاقد علي عاتقه أنه في حالة تأسيسه لمشروعات مملوكة للدولة أيا كان موقعها، أو منحه لأ« مشروع-سواء رسميا أو فعليا- امتيازات خاصة به وحده، فإن مثل هذه المشروعات، وهي تقوم بعمليات الشراء أو البيع في منتجات مستوردة أو مصدرة، ستتعامل بطريقة تتفق مع المبادئ العامة لعدم التمييز في المعاملة المنصوص عليها في الاتفاقية وذلك بالنسبة للإجراءات الحكومية المتصلة بالواردات والصادرات بوساطة التجار الفرديين.

وتفصل الفقرة الفرعية (١-ب) هذه القاعدة العامة في التصرف أو السلوك الواجب للمشروعات المملوكة للدولة في مجال التجارة الدولية بالنص على أن تفهم أحكام الفقرة الفرعية (١-أ) المذكورة حالا على أساس أنها تستوجب قيام هذه المشروعات- وهي تراعي الأحكام الأخري للاتفاقية- بمثل عمليات الشراء أو البيع المشار إليها استنادا إلي الاعتبارات التجارية وحدها بما تشتمل عليه من ثمن ، ونوعية، وإتاحة أو توافر ، وتسويق، ونقل وغير ذلك من ظروف الشراء والبيع، كما تستوجب إعطاء مشروعات الأطراف الأخري فرصا متكافئة- وفقا للممارسات التجارية المعتادة- للتنافس في الإشتراك في مثل عمليات الشراء والبيع هذه. وبمقتضى الفقرة الفرعية (١-جـ) في المادة محل

البحث، فإنه لايجوز للطرف المتعاقد أن يمنع أى مشروع- سواء كان من بين المشار إليها في الفقرة الفرعية (١-أ) السابقة أم لا (أى سواء كان عاما أم خاصا) بعبارة أخري يقع تحت ولايته من التصرف وفقا للمبادئ الواردة فى الفقرتين الفرعيتين (١-أ) و (١-ب) السابقتين.

وهناك استثناء هام من أحكام الفقرة (١) ، وهو خاص بالواردات المخصصة للاستخدام الحكومي. وبمقتضي هذا الاستثناء- والوارد في الفقرة (٢) من المادة محل البحث- فإن أحكام الفقرة (١) لاتنطبق على الواردات من المنتجات المخصصة للاستعمال الحكومي ،سواء في الحال أو المآل، والذي لايتحصل فى إعادة البيع أو في انتاج السلع المعدة للبيع.

(٥) التشاور

تدعو الاتفاقية، في الفقرة (١) من المادة (٢٢) منها، وعنوانها: التشاور كل طرف متعاقد لإبداء اهتمام متعاطف ولإتاحة فرصة ملائمة للتشاور حول التظلمات التي يمكن أن يتقدم بها طرف متعاقد آخر بخصوص أى أمر متعلق بسير أو بتنفيذ الاتفاقية. وتقرر الفقرة (٢) من المادة أنه يمكن لأطراف الاتفاقية، بناء علي طلب طرف متعاقد، أن تتشاور مع أى طرف أو أطراف متعاقدة بخصوص أى أمر لم يمكن التوصل إلى إيجاد حل مرض له من خلال التشاور طبقا للفقرة (١) السابقة.

ويعتبر هذا التشاور هو الخطوة الأولي في تسويه المنازعات التي قد تقوم بين الأطراف المتعاقدة.

٦- الإبطال أو الإضعاف

جاءت اتفاقية جات ١٩٤٧ بالخطوة الثانية في تسوية المنازعات مابين الأطراف المتعاقدة، وذلك في المادة (٢٣)منها، وعنوانها: الإبطال أو الإضعاف. وطبقا للفقرة (١) من المادة، فإنه يحق لأى طرف متعاقد يعتبر أن فائدة ماتعود عليه بمقتضي الاتفاقية سواء مباشرة أوغير مباشرة قد أبطلت أو أضعفت، أو أن التوصل إلي أى هدف للاتفاقية قد تم إعاقته كنتيجة:

١- لتخلف أى طرف متعاقد آخر عن تنفيذ التزاماته طبقا لها.

٢- لتطبيق أى تدبير سواء كان متعارضا معها أو لم يكن.

٣- لوجود أى موقف آخر؛ يحق لهذا الطرف المتعاقد- بهدف التسوية المرضية للأمر- أن يتقدم بتظلمات أو بمقترحات مكتوبة للطرف أو للأطراف المتعاقدة الأخري التي يراها معنية بماحدث. ويتعين علي هذه الأطراف أن تبدي إهتماما متعاطفا لتلك التظلمات أو المقترحات.

وإن لم تتحقق التسوية المرضية مابين الأطراف المتعاقدة خلال وقت معقول، أو كانت الصعوبة ناشئة عن وجود موقف آخر علي نحو ماتقدم، فإنه يمكن- بمقتضي الفقرة(٢) والأخيرة من المادة- أن يحال الأمر إلي أطراف الاتفاقية التي ستقوم فوراً بالتحقيق فيه، ثم تتخذ التوصيات الملائمة للأطراف المتعاقدة التي تري أنها معنية، أو تصدر حكما في الأمر، بحسب ماتراه مناسبا. ولأطراف الاتفاقية أن ترخص لطرف أو أطراف متعاقدة بوقف تطبيق تلك التنازلات أو غيرها من الالتزامات وفقا للاتفاقية، التي تراها ملائمة لظروف خطيرة بما فيه الكفاية لتبرير هذا الوقف بالنسبة لطرف أو أطراف متعاقدة أخري. وفي حالة ما إذا أوقف بالفعل تطبيق أى تنازل أو التزام آخر بالنسبة لأى طرف متعاقد، فإنه

سيكون عندئذ حراً- في موعد لايجاوز ستين يوماً بعد اتخاذ مثل هذا الإجراء- في توجيه مذكرة مكتوبة إلي المدير العام لدي أطراف الاتفاقية بنيته في الانسحاب منها، وسيسري مفعول مثل هذا الانسحاب في اليوم الستين التالي ليوم تسلم هذه المذكرة.

٧- الاستثناءات العامة

قررت اتفاقية الجات عدداً كبيراً من الاستثناءات قدرها البعض (١) بـ٤٧ استثناء من أحكامها العامة.

والحكمة التي استهدفتها الاتفاقية من ذلك هي حماية بعض الاعتبارات الصحية والبيئية والأخلاقية وغيرها من الأهداف التي ينبغي صونها وحمايتها.

فمن المسلم به أن لكل دولة تقاليدها ودينها وأعرافها التي تعمل على التمسك بها، لأنها تعد صمامات أمان للمجتمع.

ومن المعلوم أن كل حكومة إنما تعمل راعيا (٢) للصحة والمصلحة العامة، وبالتالي ينبغي أن تكون المنتجات التي تقدم للجمهور آمنة وتؤدي الغرض الذي صنعت من أجله. ولذلك من المشكلات التي تثار الآن بسبب التقدم المذهل في وسائل الاتصالات والمعلوماتية أن تعرض كثير من السلع والخدمات على شبكة الانترنت ومنها بعض الخدمات المخلة بالآداب العامة كأفلام الجنس على سبيل المثال... وقد يتعارض هذا مع النظام العام للدولة.

وفي سبيل علاج هذه المشكلة أتاحت المادة (٢٠) (٣) - التي تشمل

الاستثناءات العامة- ، للدول الأعضاء اتخاذ أية إجراءات يرونها ضرورية لتحقيق أهداف معينة، منها: حماية الأخلاق العامة والحفاظ على النظام العام.

لقد أوردت الجات ٤٧ عددا من الاستثناءات من أحكامها تحقيقا لأهداف أخلاقية وصحية وبيئية وغيرها من الأهداف ذات الطابع العام التي يحرص الجميع على مراعاتها، وجاء ذلك في المادة (٢٠) من الاتفاقية، وعنوانها الاستثناءات العامة . وطبقا لهذه المادة فإنه لاشئ في الاتفاقية يمكن أن يفهم على أنه يمنع أى طرف متعاقد من تبني إجراءات معينة تشكل استثناءً من مبادئ الاتفاقية وأحكامها أو وضعها موضع التنفيذ. لكن المادة تشترط - بطبيعة الحال- ألاتطبق مثل هذه الإجراءات بطريقة تجعلها تشكل وسيلة للتمييز التحكمي وغير المبرر مابين البلاد عندما تتوافر الظروف ذاتها، أو تجعلها تمثل تقييدا مقنعا للتجارة الدولية.

ومن أمثلة التدابير التي أوردتها المادة، تلك الضرورية لحماية الأخلاق العامة، ولحماية حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات؛ والمتعلقة باستيراد الذهب والفضة أو تصديرهما؛ وتلك الضرورية للامتثال لأحكام القوانين واللوائح التي لاتعتبر مخالفة للاتفاقية بما فيها تلك المتعلقة بالجمارك وحماية براءات الاختراع والعلامات التجارية وحقوق المؤلف ومنع الممارسات المضللة أو الخادعة؛ وتلك المتعلقة بالمنتجات من عمل المسجونين؛ وتلك المفروضة لحماية الكنوز الوطنية ذات الطبيعة الفنية والتاريخية والأثرية؛ وتلك المتعلقة بالحفاظ على الموارد الطبيعية القابلة للنضوب إذا كانت تقترن في الوقت ذاته بقيود على الانتاج والاستهلاك المحليين؛ وتلك التي تتخذ تنفيذا لالتزامات نابعة من أى اتفاق مابين الحكومات بشأن السلع يتفق مع معايير مقدمة لأطراف الاتفاقية ولم تعترض عليها، أو مقدم هو ذاته (أى الاتفاق الحكومي) ولم يعترض عليه.

لقد تحول السؤال حول ما إذا كان العلم يجب أن يتفوق على الرأى العام إلي نزاع رئيسي بين الولايات المتحدة والجماعة الأوروبية حول استخدام هرمونات النمو. فاتفاقية الجات [١] تسمح لدول فردية بفرض الحظر في حالة وجود خطورة علي الصحة. مثلما يحدث عند اكتشاف وجود مبيدات حشرية في الطعام. وتثور المشكلة عندما لايكون الحظر مبنيا علي الدليل العلمي ويعمل علي استبعاد الواردات.

وكتخطيط أولي، حظرت الجماعة الأوربية بيع اللحوم المعالجة بهرمونات النمو. أن حوالى أربعة أخماس انتاج اللحم البقري الأمريكي معالج بهذه الطريقة، وتستخدم نفس الهرمونات في كل بلد رئيسي ينتج اللحوم خارج أوربا. ولايوجد دليل علمي يبين أن هرمونات النمو تسبب أى ضرر من حيث الجرعات المستخدمة. وينطبق الحظر حتي في حالة عدم اكتشاف آثار الهرمونات بالوسائل العلمية. وفي أن هرمونات النمو سوف تخفض الأسعار، وعلي ذلك تكون مكلفة لبرامج دعم المزارع في أوربا. وتصر الجماعة الأوربية أن القضية تمس حقوقها لأن مواطنيها يكرهون هرمونات النمو. ويعتقدون في الجماعة الأوربية أن القضية تكمن فيما إذا كان يمكن إتباع معيار صحي يريده الجمهور إذا كانت القاعدة لاتفرق بين الواردات، أو تنتهك أى قواعد تجارية. ويمكن القول بأن قانون الجات يسمح بتنظيم المعالجة. وتقترح الجماعة الأوربية أن ذلك هو نفس المنطق المستخدم بواسطة الولايات المتحدة عندما تبنت التحريم في العشرينيات أو بالقوانين الوطنية الكثيرة ضد الهروين، والكوكايين والمارجونا. وتوضح أيضا أن مورديها الآخرين (الارجنتين البرازيل ونيوزيلاندا) التزموا بالقانون. وهناك جهودا تبذل لحسم هذا النزاع .

وكل القضايا التي تمت مناقشتها تعكس الصعوبات غير المتوقعة التي تنتظر المصدر غير الحذر، حتي في حالة وجود حل. فإن المصدر لايستطيع أن يعرف ماذا سيكون الحاجز الثاني، أو أين يمكن أن يظهر. وفي واقع الأمر تنتشر الحواجز حيث بدأت الدول الغنية اتباع قواعدها الخاصة، التي تبني أحيانا علي القواعد النافذة في شركاتها التجارية من الدول المتقدمة. وتم اتباع نظام لمعايير الجات عام ١٩٨٠، ممايعكس جدية هذا الشكل من أشكال الحماية، وهذا النظام له أعضاء أكثر من أى نظام آخر وحتي رغم ذلك فإنه لم ينجح في القضاء علي المشكلة نهائيا. ويستلزم الأمر قواعد جات جديدة بشأن الاختيار، والتفتيش وإصدار الشهادات.

ويبدو أن الحواجز التجارية القائمة علي اعتبارات بيئية بمثابة مجال جديد للمناقشة، ولكنها ليست كذلك بالفعل، فالمعاهدات التجارية التي تستبعد بعض الواردات لأسباب بيئية يرجع تاريخها إلي بداية هذا القرن. فقد تم الاتفاق على حظر استيراد الكبريت الفوسفوري الأبيض عام ١٩٠٦ (سبب الكبريت الفوسفوري الأبيض مرضا مهنيا كريها). بينما يرجع تاريخ التنظيمات التي تمنع صيد ثعالب الماء إلي عام ١٩١١. وبموجب المادة ٢٠ من اتفاقية الجات تستطيع الاتفاقيات الدولية أن تحمي حياة أو صحة الأنسان والحيوان والنبات، طالما لاتمثل قيود مستترة علي التجارة الدولية. وتشمل أمثلة العمل الدولي الاتفاقية الخاصة بالتجارة في الأنواع المعرضة للخطر (CITES)، التي يرجع تاريخها إلي عام ١٩٧٥. فقد حرمت اتفاقية سايتس التجارة في العاج، قرن الخرتيت، أصداف السلحفاة النادرة، وغيرها من المنتجات الحيوانية. وهناك اتفاقية ١٩٨٦ التي أوقفت صيد الحيتان التجاري، وحرمت اتفاقية مونتريال لعام ١٩٨٧ CFC القاتلة للأوزون (كلورفوروكربونات). ومنذ عام ١٩٩٣ يستبعد استيراد أى

واردات تحتوي علي كلولورفلورو كاربونات من البلاد التي لم توقع علي المعاهدة. وتدرس الدول الموقعة علي اتفاقية مونتريال حظر نفذ منذ عام ١٩٩٥ علي الواردات التى تصنع بالكلوروفلوركربونات، رغم أنها لاتحتويها. وتم التوقيع علي اتفاقية بازل الخاصة بنقل المخلفات الخطيرة عام ١٩٨٩، ونفذت عام ١٩٩٢. وهذه الاتفاقية تحظر شحن الفضلات للدول غير الموقعة.

ماذا لو حاولت دولة فرض قوانينها البيئية على دولة أخري؟

يمكن أن يصبح الموقف القانوني صعبا عندما تحاول دولة واحدة جعل دول أخري تتبع حظرها البيئى. فقد حظر قانون أمريكي صدر في يوليو عام ١٩٩١ استيراد الأسماك من الدول التي تسمح بالصيد بالسم علي نطاق واسع، التي كانت تشمل حينئذ فرنسا، واليابان والمكسيك، وكوريا الشمالية والجنوبية وتايوان وفانونا وفنزويلا. فالصيد بالتسميم للتونا يقتل الدرافيل وغيرها من الحيوانات البحرية. ولم ينفذ القانون حتي كسب معهد الأرض والجزر في كاليفورنيا حكما من المحكمة يطالب الحكومة بتنفيذه. واعترضت المكسيك آنذاك ورفعت قضية في الجات. وقد أيدتها هيئة محكمة من الجات مقررة أنه في المبدأ يستحيل في ظل قواعد الجات الوصول لسوق البعض اعتمادا علي السياسات البيئية المحلية للبلد المصدر. وقد أثار ذلك غضب علماء البيئة.

٨- استثناءات الأمن

بعد أن تعرضت المادة (٢٠) من جات ١٩٤٧ للاستثناءات العامة والتي قصدت من تقريرها حق الدول الأعضاء في اتخاذ أية إجراءات يرونها ضرورية لتحقيق الحماية للأخلاق العامة والصحة العامة والحفاظ علي النظام العام وغيرها.

فقد جاءت المادة (٢١) متعرضة لاعتبارات الأمن القومي للطرف المتعاقد والأمن العام فيه، وأيضا الأمن الدولي الذي يهم الجميع بلاتفرقة. وبمقتضى المادة(٢١) فإنه لايوجد شئ في الاتفاقية يمكن أن يؤول علي أنه يتطلب من أى طرف متعاقد تقديم أية معلومات يعتبر الكشف عنها متعارضا مع مصالحه الأمنية الأساسية، أو أنه يمنع أى طرف متعاقد من القيام بأى عمل يعتبره ضروريا لحماية مصالحه الأمنية الأساسية ويتعلق بالمفرقعات والمواد الانشطارية أو المواد التي تشتق منها، أو بتجارة الأسلحة والذخائر ومعدات الحرب أو بالتجارة في غيرها من السلع والمواد التي تتم بصفة مباشرة أو غير مباشرة بغرض امداد مؤسسة عسكرية، أو يقام به (أى العمل) في زمن الحرب أو غيرها من الطوارئ في العلاقات الدولية، أو أنه يمنع أى طرف متعاقد من القيام بعمل تبعا لالتزاماته وفقا لميثاق الأمم المتحدة لحفظ السلام والأمن الدوليين. ومن أمثلة هذا العمل الأخير مايقوم به الطرف العضو من تنفيذ لقرارات مجلس الأمن الدولي بفرض حظر علي الاتجار أو التعامل في مواد معينة ذات طابع استراتيجي مع دول محددة في حالات خاصة وذلك علي سبيل العقوبات الدولية.

٩- الإعفاء من التزام مفروض

وفقا لنص المادة ٢٥ من اتفاقية الجات الفقرة الخامسة فإنه يمكن لأطراف الاتفاقية، وفي أحوال استثنائية لم تتعرض لها الاتفاقية، أن تعفي طرفا متعاقدا من التزام مفروض عليه بمقتضاها وذلك بشرط أن يوافق علي القرار بالإعفاء أغلبية ثلثي الأصوات، وأن تتضمن هذه الأغلبية أكثر من نصف عدد الأطراف المتعاقدة. ويمكن لأطراف الاتفاقية أيضا، وبمقتضى مثل هذا التصويت، أن تحدد بعض مجموعات الظروف الاستثنائية التي يطبق على الإعفاء من الالتزامات فيها، متطلبات تصويتية مختلفة عما تقدم، كما يمكنها أن تضع تلك المعايير التي تعد ضرورية لتطبيق هذه الفقرة.

١٠- تعديل جداول الالتزامات

من المبادئ الأساسية التي تقوم عليها اتفاقية الجات مبدأ الخفض المتقابل للقيود التجارية، ويقصد به ضرورة قيام الدول الأعضاء في الاتفاقية -من وقت لآخر- بإجراء مفاوضات متعددة الأطراف بقصد إجراء تخفيض للقيود التجارية الموجودة بكافة أنواعها.

وهكذا يظهر أن المبدأ يلقي علي الدول الأطراف المتعاقدة ضرورة إجراء مفاوضات تجمع كافة الدول الأطراف في مكان وزمان معين. وكلما توصلت الدول الأطراف في جولة ما لتحقيق بعض التقدم في مجال تخفيض القيود التجارية كان ذلك بمثابة نقطة البداية للجولة التي تليها.

وانطلاقا من المبدأ السابق يقصد بتعديل جداول الالتزامات :

الكيفية التي يمكن بها للطرف المتعاقد أن يغير من التزاماته سواء أكانت تعريفية أم غير تعريفية . والتي التزم بها تطبيقا لمبدأ الخفض المتقابل للقيود

التجارية.

وجاء النص علي هذا الحكم في المادة ٢٨ من اتفاقية الجات . فوفقا للفقرة (١) من المادة ٢٨ فإنه يمكن للطرف المتعاقد في اليوم الأول لكل فترة ثلاث سنوات، ويشار إليه في هذه المادة بالطرف المتعاقد المطبق- والمقصود به المطبق للتنازل- أن يعدل أو يسحب تنازلاً متضمنا في الجدول المناسب- أى في الجدول المنفصل الخاص به وحده - الملحق بالاتفاقية. وتوجب الفقرة أن يكون هذا التعديل أو السحب بعد مفاوضات واتفاق بين الطرف المتعاقد المطبق وأى طرف متعاقد بدأ التفاوض حول التنازل معه في الأصل- أو جري في البدء- أو أى طرف متعاقد آخر تحدده أطراف الاتفاقية باعتبار أن له مصلحة توريدية رئيسية- أى في تصدير المنتج محل التنازل للطرف المتعاقد المطبق - (ويشار إلي ثلاثتهم جميعاً في هذه المادة بالأطراف المتعاقدة المعنية أساسا. أى في المقام الأول)، وكذلك بعد التشاور مع أى طرف متعاقد آخر تحدد أطراف الاتفاقية أنه صاحب مصلحة جوهرية في هذا التنازل. وقد ورد تحت عنوان في الملحق Ad Article XXVIII في الملحق(أ) للاتفاقية والخاص بالملحوظات والأحكام الإضافية، أنه يتعين أن تتخذ أطراف الاتفاقية وكل طرف متعاقد مايلزم من ترتيب كي تجري المفاوضات والتشاور بأكبر قدر من السرية لتجنب إفشاء تفاصيل التغيرات اللاحقة في التعريفة الجمركية قبل الأوان. كذلك فإن أطراف الاتفاقية ستحاط علما في الحال بالتغيرات في التعريفات الوطنية الناتجة عن إعمال هذه المادة.

ضرورة الإبقاء علي مستوي عام من التنازلات مشجعا للتجارة:

نص علي هذا الالتزام الفقرة الثانية من المادة ٢٨ محل البحث ، وطبقا لها فإنه يتعين أن تجتهد الأطراف المتعاقدة المعنية في مثل هذه المفاوضات

والاتفاق، والذي يمكن أن يتضمن حكماً بتصحيح تعويض فيمايتعلق بالمنتجات الأخري، يتعين عليها أن تجتهد في الإبقاء علي مستوي عام من التنازلات المتقابلة والمنافع المتبادلة لايقل في تشجيعه للتجارة عن ذلك الذي كان مكفولاً طبقاً للاتفاقية قبل مثل هذه المفاوضات.

وتبين الفقرة الفرعية (٣-أ) مايترتب علي عدم التوصل إلي اتفاق مابين الأطراف المتعاقدة المعنية أساسًا. وهي تقضي بأنه إذا لم يتم التوصل إلي اتفاق بينها قبل أول يناير ١٩٥٨، أو قبل نهاية فترة من الفترات التالية ، فإن الطرف المتعاقد الذي يعرض تعديل تنازل أو سحبه سيكون بالرغم من هذا ، حراً في أن يفعل ذلك. وإن إتخذ مثل هذا الإجراء، فإن أى طرف متعاقد بدأ التفاوض حول التنازل معه في الأصل، وأى طرف متعاقد تحدد بأن له مصلحة توريدية رئيسية، وأى طرف متعاقد تحدد بأنه صاحب مصلحة جوهرية، سيكون حينئذ، وخلال مدة لاتجاوز ستة شهور بعد اتخاذ مثل هذا الإجراء، حراً في أن يسحب تنازلات معادلة بصفة جوهرية بدأ التفاوض حولها مع الطرف المتعاقد المطبق في الأصل، علي أن يتم هذا السحب بعد مضى ثلاثين يومًا من اليوم الذي تتسلم فيه أطراف الاتفاقية مذكرة مكتوبة به. وبعد هذا تنظم الفقرة الفرعية (٣-ب) مايترتب علي وصول الأطراف المعنية أساساً إلي اتفاق، ولكن لم يرض عنه طرف متعاقد تحدد بأنه صاحب مصلحة جوهرية. وتقضى الفقرة بأن مثل هذا الطرف سيكون، خلال مدة لاتجاوز ستة شهور بعد اتخاذ إجراء وفقاً لهذا الاتفاق، حراً في سحب تنازلات معادلة بصفة جوهرية بدأ التفاوض حولها مع الطرف المتعاقد المطبق في الأصل، علي أن يتم هذا السحب بعد مضى ثلاثين يوماً من اليوم الذي تتسلم فيه أطراف الاتفاقية بياناً مكتوباً به.

وطبقا للفقرة (٤) فإنه يمكن لأطراف الاتفاقية في أى وقت وفي ظل

ظروف خاصة، أن ترخص لطرف متعاقد بالدخول في مفاوضات لتعديل أو لسحب تنازل متضمن في الجدول المناسب الملحق بالاتفاقية وذلك وفقا للإجراءات والشروط التالية: أ- أن تتم مثل هذه المفاوضات وأى تشاور متصل بها وفقاً للفقرتين (١) و(٢) من المادة،، والسابق عرضها. ب- في حالة التوصل إلي اتفاق مابين الأطراف المتعاقدة المعنية أساسًا في هذه المفاوضات، فإنه تطبق أحكام الفقرة الفرعية (٣-ب) من المادة السابق شرحها. جـ - في حالة عدم التوصل إلي اتفاق مابين هذه الأطراف خلال مدة ستين يوماً بعد الترخيص بالمفاوضات، أو خلال مدة أطول تحددها أطراف الاتفاقية، فإنه يمكن للطرف المتعاقد المطبق أن يحيل الأمر إلي هذه الأطراف. د- وبناء على هذه الإحالة تقوم أطراف الاتفاقية في الحال ببحث الأمر وتتقدم بآرائها للأطراف المتعاقدة المعنية أساساً. وإن لم يتم التوصل إلي تسوية ما بين هذه الأطراف، فإن الطرف المتعاقد المطبق سيكون حراً في تعديل التنازل أو سحبه، ما لم تقرر أطراف الاتفاقية أن الطرف المتعاقد المطبق قد أخفق دون وجه حق في تقديم تعويض مناسب. وإن إتخذ هذا الإجراء(أى تعديل التنازل أو سحبه بالشرط المرتبط به). فإن أى طرف متعاقد بدأ التفاوض حول التنازل معه في الأصل، وأى طرف متعاقد تحدد بأن له مصلحة توريدية رئيسية، وأى طرف متعاقد تحدد بأنه صاحب مصلحة جوهرية. سيكون، خلال مدة لاتجاوز ستة شهور بعد اتخاذ مثل هذا الإجراء، حراً في أن يسحب أو يعدل تنازلات معادلة في أهميتها بدأ التفاوض حولها مع الطرف المتعاقد المطبق في الأصل، علي أن يتم هذا السحب أو التعديل بعد مضي ثلاثين يوماً من اليوم الذي تتسلم فيه أطراف الاتفاقية مذكرة مكتوبة به.

وأخيراً تقضى الفقرة (٥) من المادة بأنه يمكن لطرف متعاقد قبل أول يناير ١٩٥٨ وقبل نهاية أية فترة من الفترات التالية والسابق الإشارة إليها في الفقرة

(١) أن يختار، عن طريق إبلاغ أطراف الاتفاقية، الاحتفاظ بالحق في تعديل الجدول المناسب لمدة الفترة التالية طبقا للإجراءات المنصوص عليها في الفقرات من (١) إلي (٣). وإذا اختار طرف متعاقد هذا ، فإنه سيكون من حق أطراف متعاقدة أخري، خلال الفترة ذاتها، أن تعدل أو أن تسحب تنازلات بدأ التفاوض حولها مع هذا الطرف المتعاقد في الأصل، وذلك وفقا للإجراءات ذاتها.

١١- نشروتطبيق اللوائح المتعلقة بالتجارة (تحقيق الشفافية)

يقصد بهذا الحكم أن يتاح لكافة المتعاملين في التبادل التجاري الدولي العلم بكافة القواعد والتنظيمات واللوائح التي تحكم التبادل التجاري الدولي. ولن يتحقق ذلك إلا بنشركافة القواعد واللوائح والتنظيمات المنظمة للتجارة الدولية.

وانصياعا للحكمة السابقة فقد خصصت اتفاقية الجات المادة العاشرة منها لتنظيم هذا الحكم، وبالتالي كان عنوانها : نشر وإدار اللوائح الخاصة بالتجارة.

وطبقا للفقرة (١) من هذه المادة فإنه يتعين أن تنشر فوراً وبطريقة من شأنها تمكين الحكومات والمتاجرين من الدراية الكافية بها: القوانين ، واللوائح، والقرارات القضائية والقواعد الإدارية ذات التطبيق العام، التي تصبح نافذة المفعول لدي أى طرف متعاقد والتي تتصل بتصنيف أو تقدير قيمة المنتجات للأغراض الجمركية أو بمعدلات التعريفة الجمركية، وبالضرائب وغيرها من الأعباء المالية، وبالمتطلبات أو القيود أو المحظورات المتعلقة بالواردات أو بالصادرات أو بتحويل المدفوعات لهذا الغرض، أو المؤثرة في بيعها أو توزيعها أو نقلها أو

التأمين عليها أو فحص أماكن تخزينها أو عرضها أو تجهيزها أو خلطها، أو غير هذا من وجوه استخدامها . كذلك يجب أن تنشر الاتفاقات المؤثرة في سياسة التجارة الدولية والسارية المفعول مابين حكومة أي طرف متعاقد أو إحدي هيئاته الحكومية وبين حكومة أي طرف متعاقد آخر أو إحدي هيئاته الحكومية. ومع هذا، فإنه ليس من شأن أحكام هذه الفقرة أن تتطلب من أي طرف متعاقد أن يكشف معلومات ذات طابع كتماني أو سري يكون من شأنها أن تعوق تنفيذ القانون أو أن تستخدم ضد المصلحة العامة أو أن تجحف بالمصالح التجارية المشروعة لمشروعات معينة، سواء كانت عامة أو خاصة.

وتواصل الفقرة (٢) إحكام حلقات الشفافية حول التنظيمات المتعلقة بالتجارة الدولية بالنص علي أنه لايجوز أن تنفذ قبل أن يتم نشرها بصفة رسمية: الإجراءات ذات التطبيق العام التي يتخذها أي طرف متعاقد وتؤثر في معدل التعريفة الجمركية بالزيادة أو في غيرها من الفرائض المالية على الواردات، وكذلك تلك التي تفرض متطلبات جديدة أو أثقل عبئا وقيوداً أو منعاً للواردات، أو لتحويل المدفوعات لهذا الغرض.

أما الفقرة (٣)والأخيرة من المادة فتلزم في (أ) منها كل طرف متعاقد بأن يدير- بمعني يطبق- بطريقة موحدة وغير متحيزة ومعقولة كافة القوانين السارية فيه وكذلك التعليمات والقرارات والقواعد من النوع الوارد في الفقرة (١) من المادة. ولايعدو هذا الحكم أن يكون تطبيقاً دقيقاً لمبدأ عدم التمييز الملحق بمبدأ معاملة الدولة الأكثر رعاية والسابق الإشارة إليه. أما الفقرة الفرعية (٣-٢) فتلزم كل طرف متعاقد بأن يستبقي، أو أن ينشئ في أقرب وقت مستطاع محاكم أو إجراءات قضائية أو تحكيمية أو إدارية لأغراض المراجعة والتصحيح الفورية للإجراء الإداري المتعلق بالأمور الجمركية. وستكون تلك المحاكم أو

الإجراءات مستقلة عن الهيئة المختصة بالتنفيذ الإداري لهذا الإجراء، وستطبق مثل هذه الهيئات قراراتها وتمتثل لها وهي تمارس نشاطها عملاً، وذلك مالم يقدم استئناف أمام محكمة ذات اختصاص أعلي خلال الوقت المحدد لهذا التقديم من قبل المستوردين، وبشرط حرية الإدارة المركزية لهذه الهيئات في اتخاذ خطوات للحصول علي مراجعة للأمر بإجراءات أخرى إذا ما وجد سبب وجيه للاعتقاد بأن القرار لايتسق مع المبادئ المستقرة للقانون أو الحقائق الواقعة.

أخيراً تقرر الفقرة الفرعية (٣-جـ) أن الأحكام الواردة في الفقرة الفرعية (٣-ب) لاتتطلب استبعاد أو استبدال الإجراءات النافذة في أراضي الطرف المتعاقد وقت تطبيق الاتفاقية إذا كانت تكفل في الواقع مراجعة موضوعية وغير متحيزة لإجراء إداري حتي ولو لم تكن هذه الإجراءات مستقلة كلية أو رسمياً عن الهيئات المختصة بالتنفيذ الإداري. وسيقوم أى طرف متعاقد يستخدم مثل تلك الإجراءات، إذا ما طلب منه ذلك، بإمداد أطراف الاتفاقية حينئذ بمعلومات كافية لتمكينها من تقرير ما إذا كانت تتفق مع متطلبات هذه الفقرة الفرعية . أى(٣-جـ).

١٢- عدم تطبيق الاتفاقية مابين أطراف متعاقدة معينة

وفقا لنص المادة ٣٥ من اتفاقية الجات وفي الفقرة رقم (١) فإن الاتفاقية تسمح بعدم تطبيقها مابين أى طرف متعاقد وأى طرف متعاقد آخر وذلك إذا: لم يكونا قد دخلا في مفاوضات التعريفة مع بعضهما البعض، ولم يوافق أى من الطرفين- في الوقت الذي أصبح فيه أيهما طرفًا متعاقداً- علي هذا التطبيق. ووفقاً للفقرة (٢) والأخيرة من المادة، فإنه يمكن لأطراف الاتفاقية أن تراجع تطبيق أو تنفيذ هذه المادة في حالات معينة بناءً علي طلب أى طرف متعاقد، وأن تصدر التوصيات الملائمة.

الفصل الخامس

المعاملة التفضيلية للدول النامية

في جات ١٩٤٧

لوحظ علي اتفاقية الجات عند صدورها أنها لم تتضمن أية نصوص تهتم وتراعي الظروف الخاصة بالدول النامية.

ولكن عندما حصل عدد كبير من الدول النامية على الإستقلال (لاسيما الدول الأفريقية) في عام ١٩٦٠[1]، وكذلك عندما أنشئ مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة والذي بدأ أعماله في عام ١٩٦٤، تم الاتفاق علي تعديل اتفاقية الجات وذلك بإضافة الفصل الرابع إليها، والذي يراعي ظروف تجارة وتنمية البلدان النامية.

وعلي أثر إنتهاء جولة طوكيو في عام ١٩٧٩، تم الاتفاق علي بعض القواعد المنظمة لتجارة البلاد النامية وأهمها إعطاء تفضيلات جمركية لصادرات البلاد النامية من المنتجات الصناعية أو المنتجات النصف مصنعة.

وهكذا يمكن تتبع المعاملة التفضيلية للدول النامية من وجوه ثلاثة:

أولا: نص المادة ١٨ من اتفاقية الجات.

ثانيا: القواعد الواردة في الفصل الرابع لاتفاقية الجات.

ثالثا: القواعد التي تم إقرارها في جولة طوكيو.

أولا: رعـاية الـدول الـنامـيـة فـي نـص المادة ١٨ مـن اتفـاقيـة الجـات ١٩٤٧:

اهتـمت اتفـاقيـة جات ١٩٤٧ بظروف الدول النامـيـة، وعـبـرت عـن هذا الاهتمام بتخصيص المادة (١٨) الواقعة في الجزء الثاني منها، وأعطتها عنوان: المساعدة الحكوميـة للتنمية الاقتـصادية وتحتـوي هذه المادة علي (٢٣) [١] فقرة:(٦) فقرات منها وردت بعد عنوانها مباشرة، والباقي مقسمة علي أقسام أربعة: القسم (A) ويشتمل علي الفقرة (٧)، والقسم (B) ويتضمن الفقرات من (٨) إلي (١٢)، والقسم (C) ويحتوي علي الفقـرات من (١٣) إلي (٢١). وأخيراً يضم القسم (D) الفقرتين (٢٢)و(٢٣).

الفـقـرات الست الأولي: وتضع الفـقـرات الست الأولي من المادة الأحكام الأساسيـة للمعاملة التفضيلية المقدمة للدول الناميـة لمساعدتها في تنميـة اقتصادها.

وتبدأ الفقرة (١) بإقرار الأطراف المتعاقدة بأنه مما يسهل الوصول إلي أهداف الاتفاقية مايتحقق من تقدم في تنمية اقتصادتها، وبصفة خاصة الأطراف التي يمكن لاقتصاداتها أن تكفل فقط مستويات منخفضة من المعيشة وتوجد في المراحل الأولي للتنمية.

وتضيف الفقرة (٢) من المادة إلي ماتقدم أنه تقر الأطراف المتعاقدة بأنه قد يكون من الضروري للأطراف المشار إليها، أى التي يمكن لاقتصاداتها أن تكفل فقط مستويات منخفضة من المعيشة وتوجد في المراحل الأولي للتنمية، من أجل تنفيذ برامجها وسياساتها للتنمية الاقتصادية ورفع المستوى العام لمعيشة

شعوبها، أن تتخذ تدابير حمائية تؤثر في الواردات يبررها مايترتب عليها من تسهيل لبلوغ أهداف الاتفاقية. وتتفق الأطراف المتعاقدة، بالتالي، علي وجوب تمتع تلك الأطراف بتسهيلات إضافية لتمكنها من :(أ) الاحتفاظ بمايكفي من المرونة في هيكل تعريفتها لمنح الحماية التعريفية اللازمة لإقامة صناعة معينة، ومن: (ب) تطبيق قيود كمية في شأن ميزان المدفوعات بطريقة تأخذ في الاعتبار تماماً مايترتب على برامجها للتنمية الاقتصادية من توليد لطلب علي الواردات مستمر ومرتفع المستوي.

وبعد هذا تذكر الفقرة (٣) أنه تقر الأطراف المتعاقدة أخيراً، أنه مع التسهيلات الإضافية المقترحة في القسمين (A)و(B) من هذه المادة، فإن أحكام هذه الاتفاقية ستكون كافية في العادة لتمكين الأطراف المتعاقدة من مواجهة متطلبات تنميتها الاقتصادية. وتتفق تلك الأطراف، مع هذا، علي أنه قد تحدث ظروف لاتكون فيها التدابير المتفقة مع هذه الأحكام عملية بالقدر الكافي للسماح للطرف المتعاقد الذي يكون اقتصاده في طريق النمو بأن يمنح المساعدة الحكومية اللازمة لتشجيع إقامة صناعات معينة بهدف رفع المستوي العام لمعيشة شعبه. ولهذا، فقد وضعت إجراءات خاصة في القسمين (C)،(D) من هذه المادة لمواجهة هذه الحالات.

وتقرر الفقرة الفرعية (٤-أ) أنه، تبعاً لماتقدم، فإن الطرف المتعاقد الذي يمكن لاقتصاده أن يكفل فقط مستويات منخفضة للمعيشة ويوجد في المراحل الأولي للتنمية سيكون حراً في عدم الامتثال بصفة مؤقتة لأحكام المواد الأخري للاتفاقية وذلك على النحو الوارد في الأقسام (A)و(B) و(C) من المادة. وبعد هذا تقرر الفقرة الفرعية (٤-ب) أنه يمكن للطرف المتعاقد الذي يكون اقتصاده في طريق النمو ولكنه لايندرج في نطاق الفقرة (٤-أ) المذكورة، أن يتقدم

بطلبات لأطراف الاتفاقية وفقًا للقسم (D) من المادة.

وبمقتضى الفقرة (٥)، تقر الأطراف المتعاقدة بأنه يمكن لحصيلة الصادرات للأطراف التي تكون اقتصاداتها من النوع المشار إليه في الفقرة (٤-أ) و(٤-ب) فيماتقدم والتي تعتمد علي تصدير عدد محدود من السلع الأولية، أن تنخفض علي نحوخطير نتيجة لهبوط في مبيعات هذه السلع. وتبعا لهذا ،فإنه عندما تتأثر الصادرات من السلع الأولية لطرف من هذه الأطراف بدرجة خطيرة نتيجة لإجراءات يتخذها طرف متعاقد آخر، فإنه يمكنه أن يلجأ إلي أحكام التشاور في المادة (٢٢) من الاتفاقية.

وتنص الفقرة (٦) علي أنه ستقوم أطراف الاتفاقية بمراجعة سنوية لكل التدابير المطبقة بمقتضى أحكام القسمين (C)و(D) من المادة.

القسم (A): تنص الفقرة الفرعية(٧-أ) من المادة (١٨) محل البحث بأنه إذا رأى الطرف المتعاقد الذي يندرج في نطاق الفقرة الفرعية (٤-أ) السابقة أنه من المرغوب فيه لتشجيع إقامة صناعة معينة بهدف رفع المستوي العام لمعيشة شعبه، أن يعدل أو أن يسحب تنازلاً متضمناً في الجدول المناسب الملحق بالاتفاقية، فإن عليه أن يخطر أطراف الاتفاقية بهذا ، وأن يدخل في مفاوضات مع أى طرف متعاقد بدأ التفاوض حول هذا التنازل معه في الأصل، وكذلك مع أى طرف متعاقد آخر تحدد أطراف الاتفاقية أن له مصلحة جوهرية فيه. وإن حدث اتفاق بين مثل هذه الأطراف المتعاقدة المعنية، فإنها ستكون حرة في تعديل أو في سحب التنازلات في الجداول الملحقة بالاتفاقية إعمالاً لهذا الاتفاق، بما قد يتضمنه من تصحيحات بهدف تعويض الأطراف المعنية، أى التي تتضرر من تعديل التنازلات أو سحبها.

وتنظم الفقرة الفرعية (٧-ب) حالة ما إذا لم تتمكن الأطراف المعنية من الوصول إلي اتفاق علي هذا النحو، وتقضى بأنه إن لم يتم التوصل إلي اتفاق خلال الستين يوماً التالية للإخطار المشار إليه فيماتقدم، فإنه يمكن للطرف المتعاقد الذي يعرض تعديل أو سحب التنازل أن يحيل الأمر إلي أطراف الاتفاقية التي ستقوم ببحثه دون تأخير. وإن وجدت هذه الأطراف أن الطرف المذكور قد بذل كل مجهود ممكن للتوصل إلي اتفاق وأن التصحيح التعويضى المقدم منه ملائم، فإنه سيكون حراً في تعديل التنازل أو سحبه إذا قام، في الوقت نفسه، بإعمال مقتضى التصحيح التعويضي، وإذا لم تجد تلك الأطراف أن التعويض المقدم من الطرف المذكور ملائم، لكنها وجدت أنه قد قام بكل جهد معقول لتقديم تعويض مناسب، فإن هذا الطرف سيكون حراً في إجراء مثل هذا التعديل أو السحب. وإن إتخذ مثل هذا الإجراء فعلاً، فإن أى طرف متعاقد آخر بدأ التفاوض حول هذا التنازل معه في الأصل أو حددت أطراف الاتفاقية أن له مصلحة جوهرية فيه سيكون حراً في تعديل أو سحب تنازلات معادلة في أهميتها بدأ التفاوض حولها في الأصل مع الطرف الذي إتخذ هذا الإجراء.

القسم (B): تقر الأطراف المتعاقدة بمقتضي الفقرة (٨) من المادة(١٨) محل البحث بأن الأطراف المتعاقدة الواقعة في نطاق الفقرة الفرعية (٤-أ) السابق الإشارة إليها- أى التي يمكن لاقتصاداتها أن تكفل فقط مستويات منخفضة للمعيشة وتوجد في المراحل الأولي للتنمية- تميل، وهي تمضي بسرعة في طريق التنمية، للتعرض لصعوبات في موازين مدفوعاتها ناشئة أساسًا عن مجهوداتها الخاصة بها.

وبعد هذا تقدم الفقرة(٩) للطرف الواقع في نطاق الفقرة الفرعية (٤-أ) هذه المساعدة اللازمة في هذه الحالة [١].

ثانيا: القواعد الواردة في الفصل الرابع لاتفاقية الجات:

لقد تم إقرار هذا الفصل الخاص بالتجارة والتنمية في ٢٦ نوفمبر ١٩٦٤، ودخل حيز التطبيق في ٢٧ يونيو ١٩٦٦ (١).

ويتضمن الفصل المذكور ثلاث مواد (المواد ٣٦، ٣٧، ٣٨)، تتعلق الأولي منها بإقرار مبدأ عدم التبادل في مواجهة البلدان النامية، وتتعلق الماة ٣٧ بتعهد الدول الصناعية أعضاء الجات بإعطاء تخفيضات جمركية علي السلع الصناعية والنصف المصنعة الواردة من البلاد النامية والتي لم يتم إقرارها إلا بعد إنتهاء جولة طوكيو، وأخيرا تتعلق المادة ٣٣ بتعهد الدول الأطراف أعضاء الجات بتقرير معاملة خاصة لتجارة المواد الأولية الأساسية.

ومن ثم فإن القاعدة الأساسية الواردة في الفصل الرابع تخص عدم سريان شرط المعاملة بالمثل في مواجهة البلاد النامية.

مبدأ عدم سريان شرط المعاملة بالمثل:

تنص المادة ٣٦ من اتفاقية الجات علي أن الأطراف المتعاقدة الصناعية لاتنتظر المعاملة بالمثل من جانب البلاد النامية فيمايتعلق بتعهداتها الخاصة بخفض أو إلغاء الرسوم الجمركية أوالقيود غير التعريفية.

وبمعني آخر، فإن هذاالمبدأ يعني أن المزايا والتنازلات التي تقررها البلاد المتقدمة أثناء المفاوضات التجارية بفرض إقرار مبدأ حرية التجارة والتي غالبا مايتم إقرارها بشرط المعاملة بالمثل، يمكن أن تستفيد منها البلادالنامية دون أن يسري في مواجهتها شرط المعاملة، حيث يتعارض هذا المبدأ مع ضرورات

تنميتها وماتتطلبه. من تشجيع لتجارتها الخارجية، وبالتالي إيجاد مصادر خارجية للتمويل.

وأهمية تطبيق هذا الشرط تظهر عند الاتفاق علي إعطاء تخفيضات جمركية علي السلع الصناعية المصدرة بمعرفة البلدان النامية والتي تم الاتفاق عليها في عام ١٩٧٩، حيث تستفيد منها هذه البلدان دون أن تكون ملزمة بإعطاء تخفيضات مماثلة. كماسوف تظهر عند الاتفاق علي أية مزايا أو تخفيضات أخري خلال جولة أوروجواي حيث سوف تستفيد منها البلاد النامية دون أن يسري في مواجهتها شرط المعاملة بالمثل.

ثالثا: القواعد التي تم إقرارها في جولة طوكيو:

علي أثر إنتهاء مفاوضات جولة طوكيو في عام ١٩٧٩ تم الاتفاق علي بعض القواعد المتعلقة بتجارة البلاد النامية والتي بمقتضاها تم إقرار مبدأ تقرير معاملة تفضيلية جمركية لصالح البلاد النامية دون أن تتمتع بها الدول الأخري تطبيقا لشرط الدولة الأكثر رعاية وهو المبدأ المنصوص عليه في المادة الأولي من اتفاقية الجات (١).

ويسري هذا المبدأ سواء تعلقت المعاملة التفضيلية بالنظام العام للتفضيلات والذي تم إقراره خلال هذه الدورة، أو تم التوصل إليها في نطاق معاهدات إقليمية، أو تلك التي تتقرر لصالح البلاد النامية الأكثر فقرا.

كما تنص هذه القواعد علي وقف سريان الأوجه التفضيلية التي تتمتع بها البلد النامي بمجرد أن يحقق إنطلاقه ويدخل في نطاق البلاد المصنعة. ومن ثم عليه أن يلتزم بكافة القواعد الأساسية التي تقوم عليها الجات.

هل حققت النصوص السابقة الرعاية الفعلية لظروف الدول النامية؟

بإستقراء ماسبق يلاحظ أن مظاهر الاهتمام بظروف الدول النامية تجلت في أكثر من موضع ، مما يدعو للتساؤل هل حققت هذه النصوص بالفعل رعاية حقيقية للدول النامية؟

من الناحية النظرية: فإن النصوص ناطقة بضرورة رعاية ومراعاة ظروف الدول النامية والأخذ بيدها نحو طريق النمو والتقدم.

ولكن **من الناحية الواقعية** : فقد تأكد أن نصوص اتفاقية جات ١٩٤٧لم تحقق الآمال المنشودة للدول النامية.

لقد كان مأمولا أن تكون التجارة الخارجية وسيلة جوهرية لانقاذ الدول المتخلفة من وهدة التخلف. فكان الاقتصادي المشهور ألفريد مارشال (١) يعتقد أن التجارة هي السبب الرئيسي وراء تطور الأمم. وكان هذا الرأى الذي ظل سائداً خلال القرن التاسع عشر وجزءاً كبيراً من القرن العشرين يتلاقي تماما مع نظرية «هكشر-أولين»: وفرة عوامل الانتاج. فالدول ذات الدخل المنخفض والدول المتخلفة سوف تستفيد من التجارة الدولية حيث إن الطلب الذي ينشأ علي المتجات الزراعية والتعدينية (المنتجات الأولية) لهذه الدول النابع من الدول الصناعية سوف يشجع علي الاستثمار والإنتاج، وبالتالي سيؤدي إلي توسع الأسواق وزيادة الدخول ممايسمح لسكان الدول المتخلفة بالمساهمة في نمو الاستهلاك ، وزيادة رغبتهم في اقتناء السلع الاستهلاكية، وبالتالي تشجيع الإنتاج مرة أخري.

ولكن من الملاحظ علي الساحة العالمية أن ظروف التجارة الدولية قد تغيرت بحيث يري كثير من الاقتصاديين أن التجارة الخارجية هي المسئولة عن التخلف. ولهذا أصبحت كل من «نظرية التبعية» والتبادل غير المتكافئ من النظريات المشهورة في تفسير التخلف.

وتستمد نظرية التبعية أصولها من أمريكا اللاتينية منذ فترة مابعد الحرب العالمية الثانية، ولها الآن الكثير من المؤيدين في أفريقيا وأسيا أيضا. وقد يعتبر «فرانك» علي رأس من قاموا بتفسير الفكرة التي تري أن التجارة لم تكن (ولن تكون) آلة النمو. بل علي العكس فإنها قيدت الدول المتخلفة بنظام تجارة عالمي تكون فيه كالعبيد للدول المتقدمة،، كما أنها كتبت علي هذه الدول المعاناة من الأوضاع التجارية المتدهورة، والحرمان من فرص التنمية، ولذا فإن إجراء تغيير فوري في العلاقات الاقتصادية الدولية هو وحده الذي سيسمح لهذه الدول بالتنمية.

إن الحجج التي تساق ضد التجارة الدولية عديدة ومتنوعة. ويمكن أن تقع الحجج التي ترفض الرأى القائل بأن التجارة هي آلة النمو في مجموعتين رئيسيتين: الأولي وتندرج تحت «حجة التبادل الدولي» (شروط التبادل)، وتري أن إمكانيات الدول المتخلفة في التصدير تعتبر ضعيفة كما أن التوقعات الخاصة بالأسعار لاتبعث علي التفاؤل، هذا في الوقت الذي تكون فيه قدرة التجارة الدولية علي امتصاص الزيادة في الصادرات محدودة. والمجموعة الثانية، تندرج تحت حجة القطاعات المنعزلة، وتري أن التجارة بطبيعتها عاجزة عن تشجيع النمو خارج نطاق عدد ضئيل من الأفراد الذين يتعاملون فيها مباشرة.

الفصل السادس

مامدي نجاح اتفاقية الجات في تحقيق الأهداف المنوطة بها؟

بعبارة أخري ماهي المجالات التي لم تستطع الجات أن تحقق النجاحات المطلوبة فيها؟ وماهي المجالات التي لم تستطع الجات أن تغطيها؟

لقد ثبت أن اختصاص الجات لم يكن شاملا وواسعا كما كان الحال في اختصاص منظمة التجارة العالمية. لقد كان الميثاق [١] المنظم لاختصاص منظمة التجارةالعالمية (ميثاق هافانا) ينظم فضلا عن مشاكل كل الاتفاقات الدولية الخاصة بالسلع، كان يتضمن أيضا أمورا تهم شئون السياسة التجارية لصالح الدول المتخلفة والمعونة المتبادلة لتنشيط التنمية الاقتصادية.

وربما كان أبلغ دليل علي قصور الجات في تحقيق ماكانت تهدف إليه الدول المتخلفة هو انعقاد مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (انكتاد) والذي تكفل بدراسة واتخاذ توصيات بشأن ماتواجهه الدول المتخلفة من عقبات ومشكلات.

لاند انعقد هذا المؤتمر عام ١٩٦٤، وتفرع عنه جهاز دولي دائم تابع للأمم المتحدة.

ولعل الصورة أصبحت أوضح الآن عندما ظهرت منظمة التجارة العالمية (١٩٩٤) للوجود، فقد أصبحت المجالات التي تغطيها منظمة التجارة العالمية أوسع (مقارنة بالمجالات التي كانت تغطيها الجات) من حيث النشاط التجاري والسياسات التي تحكم التجارة. فكانت الجات [٢] تنطبق فقط علي التجارة في السلع، أما منظمة التجارة العالمية فإنها تغطي التجارة في السلع، والتجارة في الخدمات، وحتي التجارة في الأفكار وهي ماتسمي بحقوق الملكية الفكرية.

الباب الثاني

منظمة التجارة العالمية
World trade organisation
(WTO)

(اتفاقية جات ١٩٩٤)

تعتبر المبادئ والأحكام التي تضمنتها جات عام ١٩٤٧، وكذلك المبادئ والأحكام التي أتت بها جات عام ١٩٩٤ بمثابة الدستور الأساسي والدائم للتجارة العالمية، والتي يجب أن تستمد منه كافة القوانين والقرارات والأحكام المنظمة للتجارة الدولية.

ونتناول في هذا الباب التعريف بمنظمة التجارة الدولية (جات ١٩٩٤) وتوضيح أهم الأحكام المنظمة لها، ثم نبين المكونات الأساسية التي تشتمل عليها ثم نختتم هذا الباب بتوضيح أهم الآثار المتوقعة بسبب تطبيق أحكام هذه الاتفاقية.

وسنتناول فيمايلي توضيح هذه المسائل وذلك علي النحو التالي:

الفصل الأول: التعريف بمنظمة التجارة العالمية وأهدافها.

الفصل الثاني: الأحكام المنظمة لمنظمة التجارة العالمية.

الفصل الثالث: الاتفاقات التي أشتملت عليها جات ١٩٩٤.

الفصل الرابع: النتائج المتوقعة بسبب تطبيق جات ١٩٩٤.

الفصل الأول

التعريف بمنظمة التجارة العالمية وأهدافها

نتناول في هذا الفصل التعريف بمنظمة التجارة العالمية وتوضيح أهم مكوناتها وأهدافها وذلك على النحو التالي:

ماهية منظمة التجارة العالمية:

منظمة التجارة العالمية هى إطار مؤسسي وقانوني لنظام تجاري دولي متعدد الأطراف، وتستهدف المنظمة توفير وتأمين الالتزامات التعاقدية التي تحدد للحكومات كيفية صياغة وتنفيذ النظم والضوابط التجارية المحلية، كما تسعى المنظمة لتنمية العلاقات التجارية بين الدول من خلال المفاوضات والمناقشات الجماعية وتسوية المنازعات بالطرق القضائية.

وقد تأسست منظمة التجارة العالمية في الأول من يناير عام ١٩٩٥.

مكونات الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ١٩٩٤:

تتكون الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ١٩٩٤ (اتفاقية جات ١٩٩٤)من [١]:

(أ) الأحكام الواردة في الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة المؤرخة في ٣٠أكتوبر ١٩٤٧، والملحقة بالوثيقة الختامية المعتمدة في اختتام الدورة الثانية للجنة التحضيرية لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والعمالة (مع استبعاد بروتوكول التطبيق المؤقت) بصورته المصوبة أو المنقحة أو المعدلة (بأحكام) الأدوات القانونية التي دخلت حيز النفاذ قبل تاريخ دخول اتفاقية المنظمة حيز النفاذ.

(ب) أحكام الأدوات القانونية الواردة أدناه والتي دخلت حيز النفاذ بموجب اتفاقية جات ١٩٤٧ قبل تاريخ نفاذ اتفاق المنظمة:

١- البروتوكولات والشهادات المتعلقة بالتنازلات التعريفية.

٢- بروتوكولات الانضمام (مع استبعاد:

(أ) الأحكام المتعلقة بالتطبيق المؤقت وسحب التطبيق المؤقت.

(ب) الأحكام المنصوص فيها علي تطبيق الجزء الثاني من اتفاقية جات ١٩٤٧ مؤقتًا إلى أقصي قدرممكن بمالايتعارض مع التشريع القائم في تاريخ البروتوكول.

٣- القرارات بشأن الاعفاءات الممنوحة بموجب المادة الخامسة والعشرين من اتفاقية جات ١٩٤٧ والتي لاتزال نافذة المفعول في تاريخ نفاذ اتفاقية المنظمة.

٤- القرارات الأخري التي اتخذتها الأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات ١٩٤٧

(جـ) وثائق التفاهم الواردة أدناه:

١- وثيقة التفاهم بشأن تفسير المادة الثانية (ب) من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ١٩٩٤.

٢- وثيقة التفاهم بشأن تفسير المادة السابعة عشرة من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ١٩٩٤.

٣- وثيقة التفاهم على أحكام ميزان المدفوعات المتعلقة بالاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ١٩٩٤.

٤- وثيقة التفاهم على تفسير المادة الرابعة والعشرين من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ١٩٩٤.

٥-وثيقة التفاهم علي الاعفاء من الالتزامات بموجب الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ١٩٩٤.

٦- وثيقة التفاهم على تفسير المادة الثامنة والعشرين من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ١٩٩٤.

(د) بروتوكول مراكش الملحق باتفاقية جات ١٩٩٤.

٢- ملاحظات توضيحية:

(أ) يقصد بتعبير، الطرف المتعاقد، في أحكام اتفاقية جات ١٩٩٤ العضو. ويقصد بتعبير «الطرف المتعاقد قليل التنمية»، البلد النامي العضو. ويقصد بتعبير «الطرف المتعاقد المتقدم»، البلد المتقدم العضو. وبتعبير «الأمين التنفيذي» المديرالعام للمنظمة.

(ب) والإشارة إلي «الأطراف المتعاقدة» بشكل جماعي(في المواد الخامسة عشرة: ١والخامسة عشرة:٢والخامسة عشر: ٨ والثامنة والثلاثين، والحواشي الخاصة بالمواد الثانية عشرة والثامنة عشرة، وفي الأحكام بشأن اتفاقات النقد الأجنبي الخاصة في المواد الخامسة عشرة:٢والخامسة عشرة:٣والخامسة عشرة:٦ والخامسة عشرة:٧والخامسة عشرة: ٩من اتفاقية جات١٩٩٤) يقصد بها منظمة التجارة العالمية. ويتولي المؤتمرالوزاري توزيع المهام الأخري التي تسندها أحكام اتفاقية جات ١٩٩٤ إلي الأطراف المتعاقدة (بشكل جماعي).

أهداف منظمة التجارة العالمية:

كان الدافع الرئيسي لإنشاء منظمة التجارة العالمية هو إدراك الدول الأطراف في هذه الاتفاقية أن علاقاتها في مجال التجارة والمساعي الاقتصادية يجب أن:

١- تستهدف رفع مستويات المعيشة وتحقيق العمالة الكاملة واستمرار كبير في نمو حجم الدخل الحقيقي والطلب الفعلي .

٢- زيادة الانتاج المتواصلة والاتجار في السلع والخدمات بمايتيح الاستخدام الأمثل لموارد العالم وفقا لهدف التنمية وذلك مع توخي حماية البيئة والحفاظ عليها ودعم الوسائل الكفيلة بتحقيق ذلك بصورة تتلاءم واحتياجات واهتمامات كل منها في مختلف مستويات التنمية الاقتصادية، في آن واحد.

٣- ضرورة بذل جهود ايجابية لتأمين حصول البلدان النامية، لاسيما أقلها نموا، علي نصيب في نمو التجارة الدولية يتمشي واحتياجات تنميتها الاقتصادية.

٤- تحقيق مزايا متبادلة لتحقيق خفض كبير للتعريفات وغيرها من الحواجز التجارية والقضاء علي المعاملة التمييزية في العلاقات التجارية الدولية.

لذلك تم إنشاء نظام تجاري متعدد الأطراف متكامل وأكثر قدرة علي البقاء والدوام وتشتمل الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة على نتائج الجهود السابقة لتحرير التجارة وجميع نتائج جولة أوروجواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف.

ماهو الفرق بين اتفاقية جات (١٩٤٧) وجات ١٩٩٤؟

يمكن تعداد أهم الفروق الجوهرية بين اتفاقية جات ١٩٤٧ وجات ١٩٩٤ (منظمة التجارة العالمية) علي النحو التالي[١]:

- إن جات عام ١٩٤٧كانت مجموعة من القواعد واتفاقية متعددة الأطراف دون قاعدة مؤسسية، بل كانت تدار من سكرتارية صغيرة يعود أصلها إلي محاولة إنشاء منظمة التجارة الدولية في الأربعينات. أما منظمة التجارة العالمية فإنها مؤسسة دائمة لها سكرتاريتها الخاصة.

- إن جات عام ١٩٤٧ قد طبقت على أساس مشروط حتي وإن كانت الحكومات بعد أكثر من أربعين عاما تعاملها وكأنها التزام دائم. أما التزامات منظمة التجارة العالمية فهي نهائية ودائمة.

- إن قواعد جات عام ١٩٤٧ تطبق على التجارة في السلع فقط. أما منظمة التجارة العالمية، فإنها إلي جانب السلع، تغطي التجارة في الخدمات ومظاهر حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة، وبالتالي فإن جات ١٩٩٤ تغطي مجالات أوسع من المجالات التي كانت تغطيها جات ١٩٤٧.

- علي الرغم من أن جات عام ١٩٤٧ كانت أداة متعددة الأطراف، فقد أضيف العديد من الاتفاقيات الجديدة في الثمانينات التي كانت جماعية، وبالتالي كان لها الصفة الاختيارية. أما الاتفاقيات المكونة لمنظمة التجارة العالمية فجميعها تقريبا متعددة الأطراف ولذا تتطلب الالتزام من جميع

الأعضاء.

- إن نظام فض المنازعات في منظمة التجارة العالمية أسرع وأكثر آلية وبالتالي فهو أقل عرضة للتوقف من النظام القديم لجات عام ١٩٤٧. كما سيمكن متابعة تنفيذ نتائج حسم منازعات منظمة التجارة العالمية بشكل أسهل.

)

الفصل الثاني

الأحكام المنظمة لمنظمة التجارة العالمية

نتناول فيمايلي دراسة الأحكام المنظمة لمنظة التجارة العالمية وذلك علي النحو التالي:

أولا: نطاق المنظمة:

ثانيا: مهام المنظمة.

ثالثا: هيكل المنظمة.

رابعا: علاقة المنظمة بغيرها من المنظمات الدولية.

خامساً: أمانة المنظمة.

سادسا: ميزانية المنظمة.

سابعا: المركز القانوني للمنظمة .

ثامنا: اتخاذ القرارات في المنظمة.

تاسعا: مدي إمكانية إجراء التعديلات في أحكام المنظمة.

عاشرا: العضوية الأصلية في المنظمة.

إحدي عشر: الانضمام إلي المنظمة.

ثاني عشر: الانسحاب من المنظمة.

ثالث عشر: الدول الأعضاء في المنظمة.

أولا: نطاق منظمة التجارة العالمية [١]

١- تكون المنظمة الإطار المؤسسي المشترك لسير العلاقات التجارية فيمابين أعضائها في المسائل المتعلقة بالاتفاقات والأدوات القانونية المقترنة بها الواردة في ملاحق هذا الاتفاق.

٢- تعد الاتفاقات والأدوات القانونية المقترنة بالاتفاقية الواردة في الملاحق ١و٢و٣ (المشار إليها فيما بعد باسم «اتفاقات التجار متعددة الأطراف» جزءاً لايتجزأ من هذه الاتفاقية، وهي ملزمة لجميع الأعضاء.

٣- كماتعد الاتفاقات والأدوات القانونية المقترنة بهذه الاتفاقية الواردة في الملحق ٤(المشار إليهافيما بعد باسم «اتفاقات التجارة عديدة الأطراف») جزء من هذه الاتفاقية بالنسبة للأعضاء التي قبلتها، وهى ملزمة لهذه الأعضاء. ولاتنشئ اتفاقات التجارة عديدة الأطراف التزامات ولايترتب عليها حقوقا بالنسبة للأعضاء التى لم تقبلها.

٤- تختلف الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ١٩٩٤، كما جاءت في الملحق ١-ألف (المشار إليه فيمابعد باسم «اتفاقية جات ١٩٩٤») من الناحية القانونية عن الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة المؤرخة في ٣٠ تشرين الأول/ أكتوبر ١٩٤٧) والمرفقة بالوثيقة الختامية التي اعتمدت في اختتام الدورة الثانية للجنة التحضيرية لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والعمالة، والتي أدخلت عليها فيما بعد التصحيحات والتصويبات والتعديلات (المشار إليهافيما بعد باسم «اتفاقية جات ١٩٤٧»).

ثانيا: مهام منظمة التجارة العالمية [١]

تقوم منظمة التجارة العالمية بمهام متعددة تتمثل في:

١- تسهل المنظمة تنفيذ وإدارة واعمال هذه الاتفاقية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف وتعمل علي دفع أهدافها. كما توفر الإطار اللازم لتنفيذ وإدارة وإعمال الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف.

٢- توفر المنظمة محفلا للتفاوض فيما بين أعضائها بشأن علاقاتها التجارية متعددة الأطراف في المسائل التى تتناولها الاتفاقات الواردة في ملحقات هذه الاتفاقية. وللمنظمة كذلك أن توفر محفلا لمزيد من المفاوضات فيما بين أعضائها بشأن علاقاتهم التجارية متعددة الأطراف، وإطارا لتنفيذ نتائج مثل هذه المفاوضات علي النحو الذي يقرره المؤتمر الوزاري.

٣- تشرف المنظمة علي سير وثيقة التفاهم المتعلقة بالقواعد والإجراءات التي تنظم تسوية المنازعات .

٤- تدير المنظمة آلية مراجعة السياسة التجارية .

٥- بغية تحقيق قدر أكبر من التناسق في وضع السياسة الاقتصادية العالمية تتعاون المنظمة علي النحو المناسب مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير والوكالات التابعة له.

ثالثا: هيكل منظمة التجارة العالمية[١]

المؤتمر الوزاري هو الذي يقوم بمهام المنظمة:

١- ينشأ مؤتمر وزاري يتألف من ممثلي جميع الأعضاء ويجتمع مرة علي الأقل كل سنتين، ويضطلع المؤتمر الوزاري بمهام المنظمة ويتخذ الإجراءات اللازمة لهذا الغرض، وتكون للمؤتمر الوزاري سلطة اتخاذ القرارات في جميع المسائل التي ينص عليها أى من الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف إذا طلب ذلك أحد الأعضاء، وفقا للمقتضيات الخاصة بصنع القرار المشار إليها في هذه الاتفاقية وفي اتفاق التجارة متعدد الأطراف ذي الصلة.

٢- يُنشأ مجلس عام يتألف من ممثلي جميع الأعضاء ويجتمع حسبما يكون ذلك مناسبا. ويضطلع المجلس العام بمهام المؤتمر الوزاري في الفترات التي تفصل بين اجتماعاته. ويضطلع المجلس العام كذلك بالمهام الموكلة إليه بموجب هذه الاتفاقية. ويضع المجلس العام قواعد إجراءاته ويقر قواعد الإجراءات للجان المشار إليها في الفقرة ٧.

٣- ينعقد المجلس العام حسبما يكون ذلك مناسبا للاضطلاع بمسؤوليات جهاز تسوية المنازعات المشار إليها في وثيقة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات، ولجهاز تسوية المنازعات أن يعين لنفسه رئيسا وأن يضع قواعد إجراءاته حسبما تقتضي الضرورة للنهوض بالمسؤوليات المذكورة.

٤-ينعقد المجلس العام حسبما يكون ذلك مناسبا للاضطلاع بمسؤوليات جهاز مراجعة السياسة التجارية المشار إليها في الية مراجعة السياسة التجارية. ولجهاز مراجعة السياسة التجارية أن يعين لنفسه رئيسا وأن يضع قواعد إجراءاته حسبما تقتضي الضرورة للنهوض بالمسؤوليات المذكورة.

٥- يُنشأ مجلس لشؤون التجارة في السلع ومجلس لشؤون التجارة في الخدمات ومجلس لشؤون الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (المشار إليه فيما بعد باسم مجلس الملكية الفكرية) وتعمل تلك المجالس تحت الإشراف العام للمجلس العام.. ويشرف مجلس شؤون التجارة في السلع على سير اتفاقات التجارة متعددة الأطراف الواردة في الملحق ١-ألف. ويشرف مجلس شؤون التجارة في الخدمات على سير الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (المشار إليهافيمابعد باسم «اتفاقية الخدمات») ويشرف مجلس شؤون الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية علي سير اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (المشار إليها فيمابعد باسم «اتفاقية الملكية الفكرية»). وتضطلع المجالس المذكورة بالمهام التي تعهد بها إليها الاتفاقات الخاصة بكل منها والمجلس العام.. وتضع كل من هذه المجالس قواعد إجراءاتها وتخضع هذه القواعد لموافقة المجلس العام. وتكون العضوية في هذه المجالس مفتوحة لممثلي جميع الأعضاء وتجتمع هذه المجالس حسب الضرورة للقيام بمهامها.

٦- ينشئ مجلس شؤون التجارة في السلع ومجلس شؤون التجارة في الخدمات ومجلس شؤون الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية أجهزة فرعية حسب الضرورة ويضع كل من هذه الأجهزة الفرعية قواعد إجراءاته. وتخضع هذه القواعد لموافقة المجلس المشرف عليها.

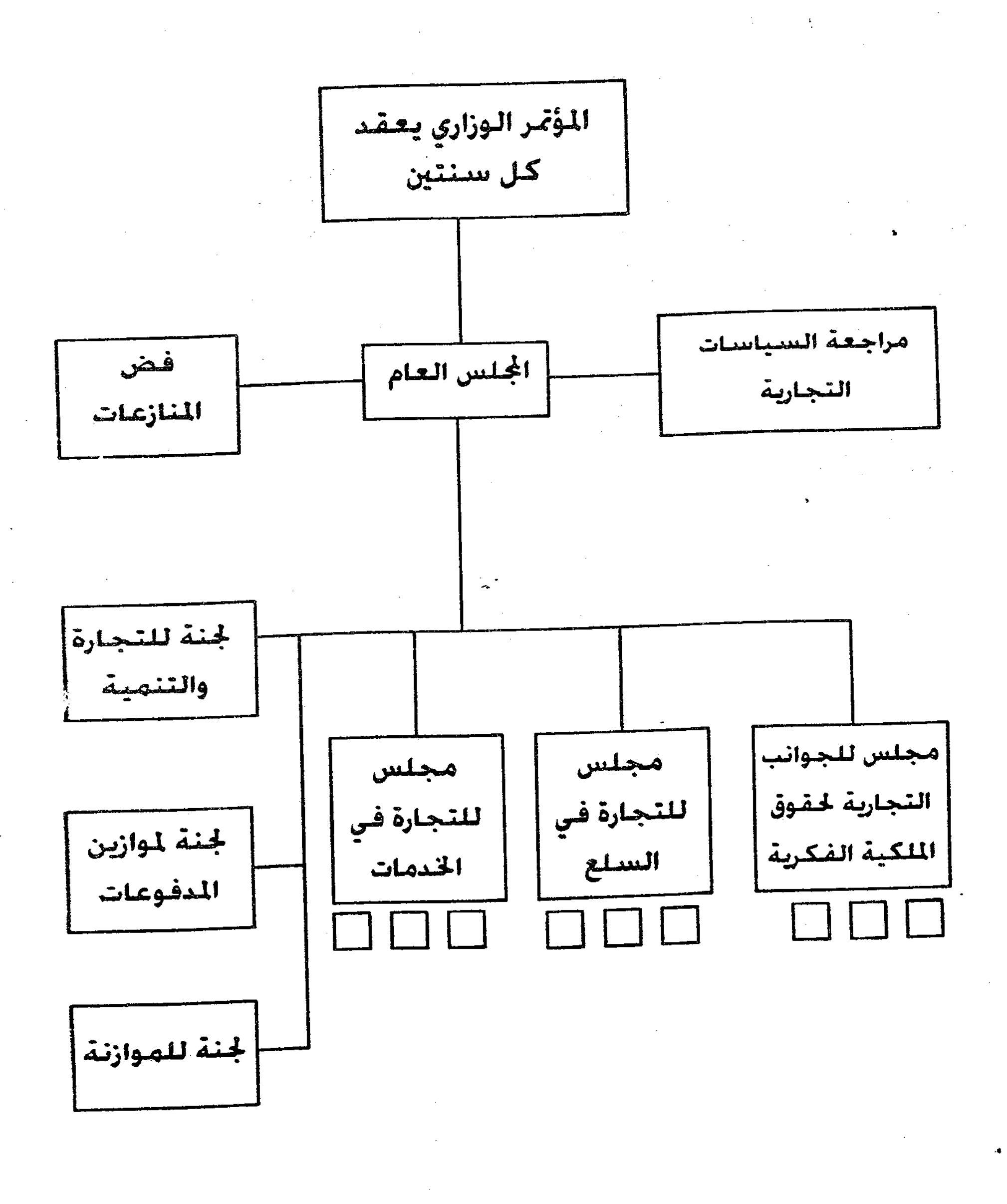
٧- ينشئ المؤتمر الوزاري لجنة للتجارة والتنمية ولجنة لقيود ميزان المدفوعات ولجنة للميزانية والمالية والإدارة، تقوم بالمهام الموكلة إليها بموجب هذه الاتفاقية واتفاقات التجارة متعددة الأطراف، وبأى مهام إضافية يعهد بها المجلس العام، وله أن ينشئ أى لجان إضافية لأداء مايراه مناسبا من مهام.

وتستعرض لجنة التجارة والتنمية دوريا كجزء من مهامها الأحكام المؤقتة الواردة في اتفاقات التجارة متعددة الأطراف لصالح البلدان الأقل نموا وترفع تقريرا للمدير العام لاتخاذ الإجراءات المناسبة. وتكون العضوية في هذه اللجان مفتوحة لممثلي جميع الأعضاء.

٨- تضطلع الأجهزة المشار إليها في الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف بالمهام الموكلة إليها بمقتضي تلك الاتفاقات وتعمل في داخل الإطار المؤسسي للمنظمة وتقوم هذه الأجهزة بإحاطة المجلس العام بكافة أنشطتها بصورة منتظمة.

وباستقراء المادة السابقة يمكن تصوير الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية علي النحو التالي:

الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية



رابعا: علاقة منظمة التجارة العالمية مع المنظمات الدولية الأخري[١]

١- يتخذ المجلس العام الترتيبات المناسبة لإقامة تعاون فعال مع المنظمات الدولية الحكومية الأخري التي لها مسؤوليات تتصل بمسؤوليات المنظمة.

٢- للمجلس العام أن يتخذ الترتيبات المناسبة للتشاور والتعاون مع المنظمات غير الحكومية المعنية بمسائل تتصل بتلك التي تعني بها المنظمة.

خامسا: أمانة منظمة التجارة العالمية [٢]

١- تنشأ أمانة للمنظمة (يشار إليها فيما بعد باسم «الأمانة») يرأسها مدير عام.

٢- يعين المؤتمر الوزاري المدير العام ويعتمد الأنظمة التي تحدد سلطات المدير العام وواجباته وشروط خدمته وفترة شغل المنصب.

٣- يعين المدير العام أعضاء موظفي الأمانة ويحدد واجباتهم وشروط خدمتهم وفقا للقواعد التي يعتمدها المؤتمر الوزاري.

٤- تكون مسؤوليات المدير العام ومسؤوليات موظفي الأمانة من حيث طبيعتها مسؤوليات دولية بحتة. ولايجوز للمديرالعام ولا لموظفي الأمانة أن يسعوا أو أن يقبلوا في معرض قيامهم بواجباتهم تعليمات من أى حكومة أو جهة أخري خارج المنظمة. وعليهم أن يمتنعوا عن أى عمل قد ينعكس بصورة سلبية علي مركزهم كموظفين دوليين. وعلي أعضاء المنظمة أن يحترموا الطابع الدولي لمسؤوليات المدير العام وموظفي الأمانة وألا يحاولوا التأثير عليهم في أداء واجباتهم.

سادسا: ميزانية منظمة التجارة العالمية والمساهمات[١]

١- يقدم المدير العام إلي لجنة الميزانية والمالية والإدارة تقديرات ميزانية المنظمة السنوية وبياناتها المالية السنوية. وتراجع لجنة الميزانية والمالية والإدارة التقديرات السنوية للميزانية والبيانات المالية السنوية المقدمة لها من المدير العام وتتقدم بتوصيات بشأنها إلي المجلس العام. وتخضع تقديرات الميزانية السنوية لموافقة المجلس العام.

٢- تقترح لجنة الميزانية والمالية والإدارة علي المجلس العام أنظمة مالية تتضمن أحكاما تحدد:

(أ) جدول المساهمات المتضمن توزيع مصروفات المنظمة على أعضائها؛

(ب) الإجراءات التي تتخذ بشأن الأعضاء الذين يتأخرون عن سداد مساهماتهم.

وتبني الأنظمة المالية، حيثما كان ذلك عملياً على أنظمة وممارسات اتفاقية جات ١٩٤٧.

٣- يعتمد المجلس العام الأنظمة المالية وتقديرات الميزانية السنوية بأغلبية الثلثين علي أن تتضمن هذه الأغلبية الأكثر من نصف أعضاء المنظمة.

٤- علي كل عضو أن يسدد للمنظمة في أسرع وقت مساهمته في مصروفات المنظمة وفقا للأنظمة المالية التي يعتمدها المجلس العام.

سابعا: المركز القانوني لمنظمة التجارة العالمية[١]

١- يكون للمنظمة شخصية قانونية. وعلي كل عضو من أعضائها أن يمنحها الأهلية القانونية اللازمة لمباشرة مهامها.

٢- تمنح كل دولة عضو مايلزم المنظمة من امتيازات وحصانات لمباشرة مهامها.

٣- تمنح كذلك كل دولة عضو لموظفي المنظمة وممثلي الأعضاء الامتيازات والحصانات التي تكفل استقلالية ممارستهم لوظائفهم المتصلة بالمنظمة.

٤- تكون الامتيازات والحصانات التي يمنحها العضو إلي المنظمة وإلي موظفيها وإلي ممثلي أعضائها مثل الامتيازات والحصانات المنصوص عليها في اتفاقية امتيازات وحصانات الوكالات المتخصصة التي اعتمدتها الجمعية العامة للأمم المتحدة في ٢١ تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٤٧.

٥- للمنظمة أن تعقد اتفاقا لمقرها الرئيسي.

ثامنا: اتخاذ القرارات في منظمة التجارة العالمية[٢]

١- تستمر المنظمة في اتخاذ القرارات بتوافق الآراء حسب الممارسة المتبعة بموجب اتفاقية جات ١٩٤٧[٣] ومتي تعذر التوصل إلي قرار بتوافق الآراء يتخذ القرار في المسألة المعروضة بالتصويت مالم يرد خلاف ذلك. ولكل عضو في اجتماعات المؤتمر الوزاري والمجلس العام صوت واحد . وحين تمارس المجموعة الأوربية حقها في التصويت يكون لها من الأصوات عدد مماثل لعدد دولها

تاسعاً: مدي إمكانية إجراء تعديل في بعض أحكام اتفاقية منظمة التجارة العالمية[١]

١- لكل عضو في المنظمة أن يعرض علي المؤتمر الوزاري اقتراح لتعديل أحكام هذه الاتفاقية أو الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحق ١. وللمجالس المذكورة في الفقرة ٥ من المادة الرابعة كذلك أن ترفع للمؤتمرالوزاري اقتراحات لتعديل أحكام الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف المماثلة في الملحق ١ التي تشرف هذه المجالس علي تسييرها. وما لم يقرر المؤتمر الوزاري منح فترة أطول من تسعين يوماً بعد تقديم الاقتراح رسمياً في المؤتمر الوزاري فإن أى قرار يتخذه المؤتمر الوزاري بتقديم الاقتراح بالتعديل للأعضاء للموافقة عليه ...ف يتخذ بتوافق الآراء. وما لم تنطبق أحكام الفقرات ٢ أو ٥ أو ٦ يوضح القرار ما إذا كان سيتم تطبيق أحكام الفقرتين ٣ أو٤. وإذا تحقق توافق الآراء يعرض المؤتمر الوزاري التعديل المقترح علي الأعضاء لقبوله. وإذا لم يتحقق توافق الآراء في اجتماع للمؤتمر الوزاري خلال الفترة المحددة يقرر المؤتمر الوزاري بأغلبية ثلثي الأعضاء ما إذا كان التعديل المقترح سيعرض على الأعضاء لقبوله. وفيما عداد ماجاء في الفقرات ٢ و٥ و٦ ،تنطبق أحكام الفقرة ٣ علي التعديل المقترح ما لم يقرر المؤتمر الوزاري بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء أن تطبق أحكام الفقرة ٤.

٢- لايعمل بالتعديلات على أحكام هذه المادة وأحكام المواد التالية إلا لدي قبولها من جميع الأعضاء :

المادة التاسعة من هذه الاتفاقية؛

المادة الأولي والمادة الثانية من اتفاقية جات ١٩٩٤؛

المادة الثانية :١ من اتفاقية التجارة في الخدمات؛

المادة ٤ من اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية.

٣- التعديلات على أحكام هذه الاتفاقية أوعلي الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحقين ١-ألف و١-جيم، غير تلك المنصوص عليها في الفقرتين ٢و٦ ، التي من شأنها تغيير حقوق الأعضاء والتزاماتهم يعمل بها بالنسبة للأعضاء التي قبلتها لدي قبولها من ثلثي الأعضاء وبعد ذلك ، بالنسبة لأى عضو آخر لدي قبوله إياها. وللمؤتمر الوزاري أن يقرر بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء أن أى تعديل يسري بموجب هذه الفقرة هو من طبيعة تكفل لكل عضو (لم يقبله خلال فترة يحددها المؤتمر الوزاري في كل حالة) حق في الانسحاب من المنظمة أو في البقاء عضوا فيها بموافقة المؤتمر الوزاري.

٤- التعديلات علي أحكام هذه الاتفاقية أو علي الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحقين ١-ألف و١-جيم، غير تلك المنصوص عليها في الفقرتين ٢و٦ التي لاتؤثر علي حقوق الأعضاء وواجباتهم، تسري بالنسبة لجميع الأعضاء لدي قبولها من ثلثي الأعضاء.

٥- فيماعدا مانص عليه في الفقرة ٢ أعلاه يعمل بالتعديلات علي الأجزاء الأول والثاني والثالث من اتفاقية التجارة في الخدمات وملحقاتها بالنسبة للأعضاء التي أقرتها بمجرد قبولها من ثلثي الأعضاء، تصبح هذه التعديلات سارية المفعول بالنسبة لكل عضو بمجرد قبوله إياها. وللمؤتمر الوزاري أن يقرر بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء أن أى تعديل يسري بموجب الحكم السابق هو من طبيعة تكفل لكل عضو لم يقبله (خلال فترة يحددها المؤتمر الوزاري في كل حالة) حق الانسحاب من المنظمة، أو البقاء عضوا فيها بموافقة المؤتمر

تاسعا: مدي إمكانية إجراء تعديل في بعض أحكام اتفاقية منظمة التجارة العالمية[1]

١- لكل عضو في المنظمة أن يعرض علي المؤتمر الوزاري اقتراح لتعديل أحكام هذه الاتفاقية أو الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحق ١. وللمجالس المذكورة في الفقرة ٥ من المادة الرابعة كذلك أن ترفع للمؤتمرالوزاري اقتراحات لتعديل أحكام الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف المماثلة في الملحق ١ التي تشرف هذه المجالس علي تسييرها. وما لم يقرر المؤتمر الوزاري منح فترة أطول من تسعين يوماً بعد تقديم الاقتراح رسمياً في المؤتمر الوزاري فإن أى قرار يتخذه المؤتمر الوزاري بتقديم الاقتراح بالتعديل للأعضاء للموافقة عليه وف يتخذ بتوافق الآراء. وما لم تنطبق أحكام الفقرات ٢ أو ٥ أو ٦ يوضح القرار ما إذا كان سيتم تطبيق أحكام الفقرتين ٣ أو٤. وإذا تحقق توافق الآراء يعرض المؤتمر الوزاري التعديل المقترح علي الأعضاء لقبوله. وإذا لم يتحقق توافق الآراء في اجتماع للمؤتمر الوزاري خلال الفترة المحددة يقرر المؤتمر الوزاري بأغلبية ثلثي الأعضاء ما إذا كان التعديل المقترح سيعرض على الأعضاء لقبوله. وفيما عداد ماجاء في الفقرات ٢ و٥ و٦ ،تنطبق أحكام الفقرة ٣ علي التعديل المقترح ما لم يقرر المؤتمر الوزاري بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء أن تطبق أحكام الفقرة ٤.

٢- لايعمل بالتعديلات على أحكام هذه المادة وأحكام المواد التالية إلا لدي قبولها من جميع الأعضاء :

المادة التاسعة من هذه الاتفاقية؛

المادة الأولي والمادة الثانية من اتفاقية جات ١٩٩٤؛

المادة الثانية :١ من اتفاقية التجارة في الخدمات؛

المادة ٤ من اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية.

٣- التعديلات على أحكام هذه الاتفاقية أوعلي الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحقين ١-ألف و١-جيم، غير تلك المنصوص عليها في الفقرتين ٢و٦ ، التي من شأنها تغيير حقوق الأعضاء والتزاماتهم يعمل بها بالنسبة للأعضاء التي قبلتها لدي قبولها من ثلثي الأعضاء وبعد ذلك ، بالنسبة لأى عضو آخر لدي قبوله إياها. وللمؤتمر الوزاري أن يقرر بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء أن أى تعديل يسري بموجب هذه الفقرة هو من طبيعة تكفل لكل عضو (لم يقبله خلال فترة يحددها المؤتمر الوزاري في كل حالة) حق في الانسحاب من المنظمة أو في البقاء عضوا فيها بموافقة المؤتمر الوزاري.

٤- التعديلات علي أحكام هذه الاتفاقية أو علي الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحقين ١-ألف و١-جيم، غير تلك المنصوص عليها في الفقرتين ٢و٦ التي لاتؤثر علي حقوق الأعضاء وواجباتهم، تسري بالنسبة لجميع الأعضاء لدي قبولها من ثلثي الأعضاء.

٥- فيماعدا مانص عليه في الفقرة ٢ أعلاه يعمل بالتعديلات علي الأجزاء الأول والثاني والثالث من اتفاقية التجارة في الخدمات وملحقاتها بالنسبة للأعضاء التي أقرتها بمجرد قبولها من ثلثي الأعضاء، تصبح هذه التعديلات سارية المفعول بالنسبة لكل عضو بمجرد قبوله إياها. وللمؤتمر الوزاري أن يقرر بأغلبية ثلاثة أرباع الأعضاء أن أى تعديل يسري بموجب الحكم السابق هو من طبيعة تكفل لكل عضو لم يقبله (خلال فترة يحددها المؤتمر الوزاري في كل حالة) حق الانسحاب من المنظمة، أو البقاء عضوا فيها بموافقة المؤتمر

الوزاري. ويعمل بالتعديلات علي الأجزاء الرابع والخامس والسادس من اتفاقية التجارة في الخدمات وملحقاتها بالنسبة لجميع الأعضاء لدي قبولها من ثلثي الأعضاء.

٦- بغض النظر عن الأحكام الأخري لهذه المادة، يجوز للمؤتمر الوزاري أن يعتمد التعديلات علي اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية دون إجراءات قبول رسمي متي كانت تستوفي الشروط الواردة في الفقرة ٢ من المادة ٧١ من الاتفاق المذكور.

٧- أي عضو يقبل تعديلا علي هذه الاتفاقية أو علي اتفاق تجاري متعدد الأطراف في الملحق ١ يودع أداة القبول لدي المدير العام للمنظمة خلال فترة القبول التي يحددها المؤتمر الوزاري.

٨- لكل عضو في المنظمة أن يتقدم إلي المؤتمر الوزاري باقتراح لتعديل أحكام الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحقين ٢و٣. ويتخذ القرار بالموافقة علي تعديلات الاتفاق التجاري متعدد الأطراف في الملحق ٢ بتوافق الآراء، ويعمل بهذه التعديلات بالنسبة لجميع الأعضاء لدي موافقة المؤتمر الوزاري عليها. ويعمل بقرارات الموافقة علي تعديلات الاتفاق التجاري متعدد الأطراف في الملحق ٣ بالنسبة لجميع الأعضاء لدي موافقة المؤتمر الوزاري عليها.

٩- للمؤتمر الوزاري بناء علي طلب الأعضاء الأطراف في أي اتفاق تجاري أن يقرر بتوافق الآراء فقط إضافة هذه الاتفاقات إلي الملحق٤. وللمؤتمر الوزاري بناء علي طلب الأعضاء الأطراف في اتفاق تجاري عديد الأطراف أن يقرر حذف ذلك الاتفاق من الملحق٤.

١٠- تخضع التعديلات علي الاتفاق التجاري عديد الأطراف لأحكام ذلك الاتفاق.

عاشرا: العضوية الأصلية في منظمة التجارة العالمية[١]

١- تكون الأعضاء الأصلية في منظمة التجارة العالمية هي الأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات ١٩٤٧ وذلك اعتباراً من تاريخ نفاذ الاتفاقية الحالية، والمجموعة الأوربية، وذلك بقبولها الاتفاقية الحالية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف والتي أرفقت جداول تنازلاتها وتعهداتها باتفاقية جات ١٩٩٤ والتي أرفقت جداول التعهدات المحددة الخاصة بها باتفاقية التجارة في الخدمات.

٢- لايطلب من البلدان الأقل نمواً المعترف بها من الأمم المتحدة أن تقدم تعهدات أو تنازلات إلا في الحدود التي تتفق مع مرحلة تنمية كل منها واحتياجاتها المالية والتجارية أو امكاناتها الإدارية والمؤسسية.

حادي عشر: الانضمام إلي منظمة التجارة العالمية[٢]

١-لأى دولة أو إقليم جمركي منفصل يملك استقلالا ذاتيا كاملا في إدارة علاقاته التجارية الخارجية والمسائل الأخري المنصوص عليها في هذا الاتفاق وفي الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف أن ينضم إلي هذا الاتفاق بالشروط التي يتفق عليها بينه وبين المنظمة. ويسري هذا الانضمام علي هذا الاتفاق وعلى الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف الملحقة به.

٢-يتخذ المؤتمر الوزاري قرارات الانضمام. ويوافق علي شروط اتفاق الانضمام بأغلبية ثلثي أعضاء المنظمة.

٣- يخضع الانضمام إلي اتفاق تجاري عديد الأطراف لأحكام الاتفاق المذكور.

عدم تطبيق الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف بين أعضاء معينين (١)

١- لاتنطبق هذه الاتفاقية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف في الملحقين ١ و٢ بين عضو وأى عضو آخر إذا لم يوافق أى من العضوين، على هذا التطبيق عندما يصبح أى منهما عضوا.

٢- يجوز تطبيق الفقرة ١ فيما بين الأعضاء الأصليين في المنظمة ممن كانوا أطرافاً متعاقدة في اتفاقية جات ١٩٤٧ ماعدا إذا كان قد سبق لهم اللجوء إلي المادة الخامسة والثلاثين منها وكانت هذه المادة منطبقة بين تلك الأطراف المتعاقدة عند نفاذ الاتفاقية الحالية بالنسبة لها.

٣- لاتنطبق الفقرة ١ بين عضو وعضو آخر انضم بموجب المادة الثانية عشرة إلا إذا كان العضو الذي لايقبل التطبيق قد أبلغ المؤتمر الوزاري بذلك قبل موافقة المؤتمر الوزاري على شروط اتفاق الانضمام.

٤ للمؤتمر الوزاري مراجعة تنفيذ هذه المادة في حالات خاصة بناء على طلب أى عضو وتقديم ما يراه من توصيات بشأنها.

٥-يخضع عدم تطبيق أى اتفاق تجاري عديد الأطراف بين أطراف هذا الاتفاق لأحكام الاتفاق المذكور.

القبول وبدء النفاذ والإيداع (٢)

١- تفتح هذه الاتفاقية للقبول بالتوقيع أو بغيره من الوسائل، من جانب الأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات١٩٤٧والمجموعة الأوربية، متى توافرت فيها الشروط اللازمة لكي تصبح أعضاء أصلية في المنظمة، وفقاللمادة الحادية عشرة

من هذه الاتفاقية. وتسري هذه الشروط علي هذه الاتفاقية وعلي الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف الملحقة به. وتدخل هذه الاتفاقية واتفاقات التجارة متعددة الأطراف الملحقة بها حيز النفاذ في التاريخ الذي يحدده الوزراء وفقا للفقرة ٣ من الوثيقة الختامية المتضمة نتائج جولة أورجواي من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف وتظل مفتوحة للقبول فترة سنتين بعد ذلك التاريخ ما لم يقرر الوزراء خلاف ذلك. والقبول التالي لنفاذ هذه الاتفاقية يصبح نافذا في اليوم الثلاثين التالي لتاريخ هذا القبول.

٢- علي العضو الذي يقبل الاتفاقية الحالية بعد دخولها حيز النفاذ أن ينفذ التنازلات والالتزامات الواردة في الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف والتي تنفذ علي فترة زمنية تبدأ بدخول الاتفاقية الحالية حيز النفاذ كما لو كان قد قبل الاتفاقية الحالية في تاريخ دخوله حيز النفاذ.

٣- إلى أن تدخل هذه الاتفاقية حيز النفاذ ،يودع نص هذه الاتفاقية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف لدي المدير العام لمنظمة الأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات ١٩٤٧. ويرسل المدير العام بأسرع وقت ممكن نسخة معتمدة من هذه الاتفاقية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف وإخطارا بكل قبول لها إلي كل حكومة وإلي المجموعة الأوروبية التي قبلت هذه الاتفاقية. ويودع لدي المدير العام للمنظمة هذه الاتفاقية والاتفاقات التجارية متعددة الأطراف وأى تعديلات عليها بمجرد دخول هذا الاتفاق حيز النفاذ.

٤-يخضع قبول أى اتفاق للتجارة عديد الأطراف ودخوله حيز النفاذ لأحكام الاتفاقية المذكورة. وتودع مثل هذه الاتفاقات لدي المدير العام لمنظمة الأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات١٩٤٧.ولدي دخول هذه الاتفاقية حيز النفاذ تودع مثل هذه الاتفاقات لدي المدير العام لمنظمة التجارة العالمية.

ثاني عشر: الانسحاب من منظمة التجارة العالمية[١]

١- لأي عضو أن ينسحب من هذه الاتفاقية. ويسري هذا الانسحاب على هذه الاتفاقية وعلى الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف ويبدأ مفعوله لدى إنتهاء فترة ستة أشهر من التاريخ الذي يتلقى فيه المدير العام للمنظمة إخطارا كتابيا بالانسحاب.

٢- يخضع الانسحاب من اتفاق تجاري عديد الأطراف لأحكام الاتفاقية المذكورة.

أحكام متنوعة حول علاقة المنظمة باتفاقية جات ١٩٤٧(٢)

١- باستثناء ماورد خلاف ذلك بموجب هذه الاتفاقية أو الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، تسترشد المنظمة بالقرارات والإجراءات والممارسات المعتادة التي كانت تتبعها الأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات ١٩٤٧والأجهزة التي أنشئت في إطار اتفاقية جات ١٩٤٧.

٢- تصبح أمانة اتفاقية جات ١٩٤٧، في الحدود الممكنة، أمانة للمنظمة ويصبح المدير العام للأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات ١٩٤٧ هو المديرالعام للمنظمة إلي أن يعين المؤتمر الوزاري مديرا عاما وفقا للفقرة ٢ من المادة السادسة من هذه الاتفاقية.

٣- إذا حدث تعارض بين حكم وارد في هذه الاتفاقية وحكم وارد في أى من الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف تكون الحجية بهذه الاتفاقية في حدود التعارض.

٤- يعمل كل عضو علي مطابقة قوانينه ولوائحه وإجراءاته الإدارية مع التزماته المنصوص عليها في الاتفاقات الملحقة.

٥- لايجوز إبداء تحفظات علي أى حكم من الأحكام هذه الاتفاقية. ولايجوز إبداء تحفظات على أى حكم يتعلق بالاتفاقات التجارية متعددة الأطراف إلا في الحدود المنصوص عليها في تلك الاتفاقات. وتخضع التحفظات علي أحد أحكام اتفاق تجاري عديد الأطراف لأحكام هذه الاتفاقية.

٦- تسجل هذه الاتفاقية طبقا لأحكام المادة ١٠٢ من ميثاق الأمم المتحدة.

ملاحظات توضيحية:

كلمة «البلد» أو «البلدان» المستخدمة في هذه الاتفاقية وفي الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف تفهم على أنها تتضمن أى إقليم جمركي مستقل عضو في المنظمة.

في حالة وجود إقليم جمركي مستقل عضو في المنظمة يشار إليه في هذه الاتفاقية وفى الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف «بالإقليم الوطني» يفسر هذا التعبير على أنه يتعلق بذلك الإقليم الجمركي مالم ينص صراحة علي خلاف ذلك.

ثاني عشر: الانسحاب من منظمة التجارة العالمية(١)

١- لأي عضو أن ينسحب من هذه الاتفاقية. ويسري هذا الانسحاب علي هذه الاتفاقية وعلى الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف ويبدأ مفعوله لدي إنتهاء فترة ستة أشهر من التاريخ الذي يتلقي فيه المدير العام للمنظمة إخطارا كتابيا بالانسحاب.

٢- يخضع الانسحاب من اتفاق تجاري عديد الأطراف لأحكام الاتفاقية المذكورة.

أحكام متنوعة حول علاقة المنظمة باتفاقية جات ١٩٤٧(٢)

١- باستثناء ماورد خلاف ذلك بموجب هذه الاتفاقية أو الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، تسترشد المنظمة بالقرارات والإجراءات والممارسات المعتادة التي كانت تتبعها الأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات ١٩٤٧والأجهزة التي أنشئت في إطار اتفاقية جات ١٩٤٧.

٢- تصبح أمانة اتفاقية جات ١٩٤٧، في الحدود الممكنة، أمانة للمنظمة ويصبح المدير العام للأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات ١٩٤٧ هو المديرالعام للمنظمة إلي أن يعين المؤتمر الوزاري مديرا عاما وفقا للفقرة ٢ من المادة السادسة من هذه الاتفاقية.

٣- إذا حدث تعارض بين حكم وارد في هذه الاتفاقية وحكم وارد في أى من الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف تكون الحجية بهذه الاتفاقية في حدود التعارض.

٤- يعمل كل عضو علي مطابقة قوانينه ولوائحه وإجراءاته الإدارية مع التزماته المنصوص عليها في الاتفاقات الملحقة.

٥- لايجوز إبداء تحفظات علي أى حكم من الأحكام هذه الاتفاقية. ولايجوز إبداء تحفظات على أى حكم يتعلق بالاتفاقات التجارية متعددة الأطراف إلا في الحدود المنصوص عليها في تلك الاتفاقات. وتخضع التحفظات علي أحد أحكام اتفاق تجاري عديد الأطراف لأحكام هذه الاتفاقية.

٦- تسجل هذه الاتفاقية طبقا لأحكام المادة ١٠٢ من ميثاق الأمم المتحدة.

ملاحظات توضيحية:

كلمة «البلد» أو «البلدان» المستخدمة في هذه الاتفاقية وفي الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف تفهم على أنها تتضمن أى إقليم جمركي مستقل عضو في المنظمة.

في حالة وجود إقليم جمركي مستقل عضو في المنظمة يشار إليه في هذه الاتفاقية وفى الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف «بالإقليم الوطني» يفسر هذا التعبير على أنه يتعلق بذلك الإقليم الجمركي مالم ينص صراحة علي خلاف ذلك.

٢٨-بليز	١ يناير ١٩٩٥
٢٩-بنجلاديش	١ يناير ١٩٩٥
٣٠-بوتسوانا	٣١مايو ١٩٩٥
٣١-بولندا	١يوليه ١٩٩٥
٣٢-بوليفيا	١٣سبتمبر ١٩٩٥
٣٣-بيرو	١ يناير ١٩٩٥
٣٤-بينين	٢٢فبراير ١٩٩٦
٣٥-تايلاند	١ يناير ١٩٩٥
٣٦-تركيا	٢٩مارس ١٩٩٥
٣٧-ترينيداد روباجو	١مارس١٩٩٥
٣٨-تشاد	١٩أكتوبر ١٩٩٦
٣٩-تشيلي	١ يناير ١٩٩٥
٤٠-تنزانيا	١ يناير ١٩٩٥
٤١-توقو	٣١مايو١٩٩٥
٤٢-تونس	٢٩مارس١٩٩٥
٤٣-الجابون	١ يناير ١٩٩٥
٤٤-جامبيا	٢٣أكتوبر١٩٩٦

٤٥- جاميكا	١ يناير ١٩٩٥
٤٦- جرنيادا	٢٢فبراير ١٩٩٦
٤٧-جزر سليمان	٢٦يوليو ١٩٩٦
٤٨- الجماعةالأوربية	١ يناير ١٩٩٥
٤٩- جمهورية أفريقياالوسطي	٣١مايو١٩٩٥
٥٠- جمهورية التشيك	١ يناير ١٩٩٥
٥١- جمهورية غيانا	٢٥أكتوبر ١٩٩٥
٥٢- جمهورية غينيا	١ يناير ١٩٩٥
٥٣- جنوب أفريقيا	١ يناير ١٩٩٥
٥٤- جواتيمالا	٢١يوليه ١٩٩٥
٥٥- جويانا	١ يناير ١٩٩٥
٥٦- جيبوتي	٣١مايو ١٩٩٥
٥٧- الدانمرك	١ يناير ١٩٩٥
٥٨- الدومنيكا	١ يناير ١٩٩٥
٥٩- الدومينيكان	٩مارس ١٩٩٥
٦٠- رواندا	٢٢مايو ١٩٩٦
٦١- رومانيا	١ يناير ١٩٩٥

٦٢- زائير	١ يناير ١٩٩٧
٦٣- زامبيا	١ يناير ١٩٩٥
٦٤- زمبابوي	٣مارس ١٩٩٥
٦٥- سانت فنسنت والجرينادين	١ يناير ١٩٩٥
٦٦- سانت كيتس ونيفيس	٢١فبراير ١٩٩٦
٦٧- سانت لوتشيا	١ يناير ١٩٩٥
٦٨- السلفادور	٧مايو ١٩٩٥
٦٩-سلوفاك،جمهورية	١ يناير ١٩٩٥
٧٠-سلوفينيا	٣٠يوليه ١٩٩٥
٧١-سنغافورة	١ يناير ١٩٩٥
٧٢-السنغال	١ يناير ١٩٩٥
٧٣-سوازيلاند	١ يناير ١٩٩٥
٧٤-السويد	١ يناير ١٩٩٥
٧٥-سويسرا	١ يناير ١٩٩٥
٧٦-سيراليون	٢٣يوليه ١٩٩٥
٧٧-سيرانيم	١ يناير ١٩٩٥
٧٨- سيري لانكا	١ يناير ١٩٩٥

٧٩-غانا	١ يناير ١٩٩٥
٨٠-غينيابساو	٣١مايو ١٩٩٥
٨١- فرنسا	١ يناير ١٩٩٥
٨٢-الفلبين	١ يناير ١٩٩٥
٨٣-فنزويلا	١ يناير ١٩٩٥
٨٤-فنلندا	١ يناير ١٩٩٥
٨٥-فيجي	١٤ يناير ١٩٩٦
٨٦-قبرص	٣٠يوليو١٩٩٥
٨٧-قطر	١٣يناير١٩٩٦
٨٨-الكاميرون	١٣ديسمبر ١٩٩٥
٨٩-كندا	١ يناير ١٩٩٥
٩٠-كوبا	٢٠أبريل ١٩٩٥
٩١-كوت ديفوار(ساحل العاج)	١ يناير ١٩٩٥
٩٢-كوريا	١ يناير ١٩٩٥
٩٣-كوستاريكا	١ يناير ١٩٩٥
٩٤-كولومبيا	٣٠أبريل ١٩٩٥
٩٥- الكويت	١ يناير ١٩٩٥

٩٦-كينيا	١ يناير ١٩٩٥
٩٧-لوكسمبورج	١ يناير ١٩٩٥
٩٨-ليتشنستين	١سبتمبر ١٩٩٥
٩٩-ليسوتو	٣١ مايو ١٩٩٥
١٠٠-المالديف	٣١ مايو ١٩٩٥
١٠١-مالطا	١ يناير ١٩٩٥
١٠٢-مالي	٣١ مايو ١٩٩٥
١٠٣-ماليزيا	١ يناير ١٩٩٥
١٠٤-مدغشقر	١٧نوفمبر ١٩٩٥
١٠٥-مصر	٣٠يونيو ١٩٩٥
١٠٦-المغرب	١ يناير ١٩٩٥
١٠٧-مكاو	١ يناير ١٩٩٥
١٠٨-المكسيك	١ يناير ١٩٩٥
١٠٩-ملاوي	٣١ مايو ١٩٩٥
١١٠-المملكة المتحدة	١ يناير ١٩٩٥
١١١-موريتانيا	٣١ مايو ١٩٩٥
١١٢-موريشوس	١ يناير ١٩٩٥

١١٣-موزمبيق	٢٦أغسطس ١٩٩٥
١١٤-ميانمار	١ يناير ١٩٩٥
١١٥-ناميبيا	١ يناير ١٩٩٥
١١٦-النرويج	١ يناير ١٩٩٥
١١٧-النمسا	١ يناير ١٩٩٥
١١٨-نيجريا	١ يناير ١٩٩٥
١١٩-نيكاراجوا	٣سبتمبر ١٩٩٥
١٢٠-نيوزيلندا	١ يناير ١٩٩٥
١٢١-هاييتي	٣٠يناير ١٩٩٦
١٢٢-الهند	١ يناير ١٩٩٥
١٢٣-هندوراس	١ يناير ١٩٩٥
١٢٤-هنغاريا	١ يناير ١٩٩٥
١٢٥-هولندا-للمملكة في أوربا وجزر الانتيل الهولندية	١ يناير ١٩٩٥
١٢٦-هونج كونج	١ يناير ١٩٩٥
١٢٧-الولايات المتحدة	١ يناير ١٩٩٥
١٢٨-اليابان	١ يناير ١٩٩٥
١٢٩-اليونان	١ يناير ١٩٩٥

أولاً: الدول في مرحلة الانضمام إلي منظمة التجارة العالمية:

تقدمت الحكومات الـ٣٤ التالية بطلبات انضمام إلي منظمة التجارة العالمية. ويجري الآن النظر في طلباتهم من قبل فرق عمل الانضمام.

١-الأردن

٢-أرمينيا

٣-ألبانيا

٤-أكرانيا

٥-استونيا

٦-أوزبكستان

٧-بنما

٨-بيلاروس

٩-تايبية الصينية

١٠-تونقا

١١-الجزائر

١٢-جمهورية الصين الشعبية

١٣- جمهورية الكرجيز

١٤-جورجيا

١٥-روسيا الاتحادية

١٦- المملكة العربيةالسعودية

١٧-سلطنة عمان

١٨-السودان

١٩-سيشل

٢٠-فانواتو

٢١-فيتنام

٢٢-كازاخستان

٢٣-كرواتيا

٢٤-كمبوديا

٢٥-لاتفيا

٢٦-لاثوينيا

٢٧-لاووس

٢٨-مالدوفا

٢٩-مقدونيا. جمهورية يوغسلافيا السابقة

٣٠-منغوليا

٣١-نيبال

انضمام مصر إلي منظمة التجارة العالمية:

تم ذلك بموجب قرار رئيس الجمهورية رقم ٧٢لسنة ١٩٩٥بالموافقة علي انضمام جمهورية مصرالعربية لمنظمة التجارة العالمية والاتفاقات التي تضمنتها الوثيقة الختامية المتضمنة نتائج جولة أورجواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف وجداول تعهدات جمهورية مصرالعربية في مجالي تجارة السلع والخدمات والموقعة في مراكش بالمملكة المغربية بتاريخ ١٥/٤/١٩٩٤م. وقد وافق مجلس الشعب علي هذا القرار بجلسته المعقودة في ١٦/٤/١٩٩٥م(١).

(١) انظر نصوص اتفاقيات الجات منشور في الجريدة الرسمية -العدد ٢٤(تابع) في ١٥ يونية سنة ١٩٩٥ السنة الثامنة والثلاثون-عدد خاص.

الفصل الثالث

الاتفاقات التي توصلت إليها

جولة أوروجواي

كدأب كافة الجولات التي مرت بها جات عام ١٩٤٧ ، فقد توصلت مفاوضات جولة أوروجواى -هى الأخرى- إلي عدد من الاتفاقات غطت مجالات متعددة هى:

- التجارة في السلع
- التجارة في الخدمات.
- الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية.

وجاءت هذه الاتفاقات علي النحو التالى:

الملحق ١

الملحق ١ ألف : الاتفاقات متعددة الأطراف بشأن التجارة في السلع

الاتفاقات العامة للتعريفات والتجارة ١٩٩٤.

- اتفاق بشأن الزراعة
- اتفاق بشأن تطبيق إجراءات الصحة وصحة النباتات
- اتفاق بشأن المنسوجات والملابس
- اتفاق بشأن الحواجز الفنية أمام التجارة
- اتفاق بشأن إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة

- اتفاق بشأن تطبيق المادة السادسة من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ١٩٩٤

- اتفاق بشأن تطبيق المادة السابعة من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ١٩٩٤

- اتفاق بشأن الفحص قبل الشحن

- اتفاق بشأن قواعد المنشأ

- اتفاق بشأن إجراءات إصدار تراخيص الاستيراد

- اتفاق بشأن الدعم والإجراءات التعويضية

- اتفاق بشأن الأحكام الوقائية

الملحق ١ باء : الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة

الملحق ١ جيم: اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية

الملحق ٢

وثيقة تفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات

الملحق ٣

آلية مراجعة السياسة التجارية

الملحق ٤

الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف

- اتفاق بشأن التجارة في الطائرات المدنية

- اتفاق بشأن المشتريات الحكومية

- اتفاق دولي بشأن منتجات الألبان

- اتفاق دولي بشأن لحوم الأبقار

وهذه الملاحق بما تضمنته من اتفاقيات وافقت مصر علي الانضمام إليها وصدقت عليها.

أما بخصوص الملحق الرابع وهو يشمل أربع اتفاقيات يطلق عليها اسم الاتفاقيات الإختيارية وهى اتفاقات أسفرت عنها جولة طوكيو عام ١٩٧٩وهي ليست ملزمة لكل الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية وإنما ملزمة فقط لمن ينضم إليها من الدول. وقد رأت جولة أوروجواي ادراجها ضمن نتائجها لمن يريد الانضمام إليها .(١)

وأهم النتائج التي أسفرت عنها جولة أوروجواى تتمثل في اعتماد وثيقة تأسس منظمة التجارة العالمية بهدف تسهيل التعاون الدولى فى مجال تجارة السلع والخدمات وتلافي الثغرات التي كانت موجودة في اتفاقية ١٩٤٧ بالإضافة إلي إدارة القطاع الأعظم من إجمالى التجارة العالمية .(٢)

وباستقراء ماسبق يمكن القول بأن الوثيقة الختامية لجولة أوروجواى قد عالجت الموضوعات الأساسية التالية:

- الاتفاقات الخاصة بالتجارة في السلع

- الاتفاق حول التجارة في الخدمات

- الاتفاق حول حقوق الملكية الفكرية

ونوضح فيمايلي المقصود بكل اتفاق من هذه الاتفاقات وذلك علي النحو التالي:

المبحث الأول: الاتفاقات الخاصة بالتجارة في السلع.

المبحث الثاني: الاتفاق حول التجارة في الخدمات.

المبحث الثالث: الاتفاق حول حقوق الملكية الفكرية.

المبحث الرابع: القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

المبحث الخامس: آلية مراجعة السياسة التجارية.

المبحث الأول

تغطى الاتفاقات الخاصة بالتجارة في السلع المجالات التالية:

١- الاتفاق في مجال الزراعة.

٢- الاتفاق في مجال تطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية.

٣- الاتفاق في مجال المنسوجات والملابس.

٤- الاتفاق بشأن القيود الفنية علي التجارة.

٥- الاتفاق بشأن إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة.

٦- الاتفاق حول إجراءات مكافحة الاغراق .

٧- الاتفاق حول تقدير الرسوم الجمركية.

٨- الاتفاق حول إجراءات الفحص قبل الشحن.

٩- الاتفاق حول قواعد المنشأ

١٠- الاتفاق حول إجراءات تراخيص الاستيراد .

١١- الاتفاق بشأن الدعم والإجراءات التعويضية.

١٢- الاتفاق بشأن الوقاية.

ونوضح فيمايلي المقصود بكل من هذه الاتفاقات وأثرها المتوقع على الاقتصاد المصري وذلك على النحو التالى:

المطلب الأول

الاتفاق في مجال الزراعة

يعتبر اتفاق الزراعة الذي أسفرت عنه جولة أوروجواى من أهم الاتفاقات الذي أسفرت عنه هذه الجولة ، ذلك لأن القواعد المنظمة للتجارة قبل جولة أوروجواي واتفاقية الجات كانت غير فعالة فيما يتصل بالمنتجات الزراعية، حيث كانت هذه القواعد تعج بالكثير من الثغرات والاستثناءات وبخاصة الأنظمة المتعلقة بدعم الصادرات الزراعية وحصص الواردات وغيرها من الحواجز غير الجمركية التي كانت تتنافى مع المبدأ الأساسي لجات ١٩٩٤ وهو تحرير التجارة.

وقد أدى عدم تضمين الزراعة في أنظمة الجات إلي وجود خلل في الأسواق العالمية بالنسبة للمنتجات الزراعية، حيث وضعت كثير من الدول مستويات مرتفعة من الدعم لهذه المنتجات بتكلفة باهظة بالنسبة للموازنة القومية، فعلي سبيل المثال وفي عام ١٩٨٦ (العام الذي شهد بداية جولة أورجواي) بلغ مجموع ما خصصته ميزانية الولايات المتحدة للدعم الزراعي ٢٦ بليون دولار في حين أن ما أنفقه الاتحاد الأوربي على دعم المنتجات الزراعية بلغ ٣٤ بليون دولار عام ١٩٨٨. لهذا كانت اتفاقية الزراعة بجولة أوروجواي حدثا هاما حيث وضعت مجموعة من القواعد المنظمة للتجارة العالمية في مجال الزراعة، كما طالبت الدول بالالتزام بالحد من الممارسات الضارة بالتجارة.[1]

وإذاً مما سبق يعتبر اتفاق الزراعة الذي أسفرت عنه جولة أوروجواي خطوة جوهرية في سبيل تحرير القطاع الزراعي، فضلا عن الهدف طويل الأجل الذي

يستهدفه الاتفاق.

الهدف طويل الأجل من اتفاق الزراعة:

تستهدف الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية من هذا الاتفاق تحقيق عدة أهداف تتمثل فيمايلي: [١]

١- انشاء نظام للتجارة في المنتجات الزراعية منصف ومستند إلي قوى السوق.

٢- الشروع في عملية اصلاح من خلال التفاوض حول الالتزامات المتعلقة بالدعم والحماية ومن خلال وضع القواعد وأنظمة معززة وأكثر فعالية للجات.

٣- ويتمثل كذلك الهدف الطويل الأجل المذكور أعلاه في التوصل إلي تخفيضات تدريجية كبيرة في الدعم والحماية الزراعية تتواصل علي مر فترة زمنية متفق عليها، ممايسفر عن تصحيح ومنع القيود والتشوهات في الأسواق الزراعية العالمية.

٤- الالتزام بالتوصل إلي التزامات محددة ملزمة في كل من المجالات التالية:

الوصول إلى الأسواق والدعم المحلي، والمنافسة في التصدير، وبالتوصل إلي اتفاق حول القضايا المتعلقة بصحة الإنسان والنبات.

ضرورة مراعاة الأوضاع الخاصة للدول النامية:

يرشد اتفاق الزراعة البلدان المتقدمة الأعضاء أن تأخذ في الاعتبار التام أثناء تنفيذ التزاماتها فيمايتعلق بالوصول إلى الأسواق الاحتياجات والأوضاع الخاصة للبلدان النامية الأعضاء، عن طريق:

١- تسهيل زيادة تحسين فرص وشروط الوصول إلي الأسواق بالنسبة للمنتجات الزراعية ذات الأهمية الخاصة بالنسبة لهذه البلدان الأعضاء.

٢- تحقيق أقصى مايمكن من تحرير للتجارة في المنتجات الزراعية الاستوائية حسب الاتفاق الذي تم التوصل إليه أثناء الاستعراض النصفى، وبالنسبة للمنتجات ذات الأهمية الخاصة لتنويع الانتاج بمايبعده عن زراعة المحاصيل غير المشروعة المنتجة للمخدرات.

وإذ تلاحظ أن الالتزامات التي ينص عليها برنامج الإصلاح ينبغى أن تكون متساوية فيمابين كافة البلدان الأعضاء ومراعاة المصالح غير التجارية، بما في ذلك الأمن الغذائى والحاجة إلي حماية البيئة، ومراعاة للاتفاق علي اعتبار منح المعاملة الخاصة المتميزة للبلدان النامية عنصرا أصيلا في المفاوضات، والأخذ في الاعتبار الآثار السلبية التي يحتمل أن يسفر عنها تنفيذ برنامج الإصلاح علي البلدان الأعضاء الأقل نموا والدول النامية المستوردة الصافية للغذاء.

أهم الأحكام الأساسية لاتفاق الزراعة:

باستقراء مايستهدفه اتفاق الزراعة يتضح أنه يلزم الدول الأعضاء بالتوصل من خلال هذا الاتفاق إلى تعهدات محددة وملزمة في ثلاثة مجالات هى:

١- الوصول إلى الأسواق.

٢- الدعم المحلى.

٣- المنافسة في التصدير.

ونوضح فيمايلى المقصود بهذه الالتزامات علي النحو التالى:

أولا: الوصول إلى الأسواق:

قبل بدء جولة أوروجواى كانت هناك عوامل متعددة تؤدى إلى تقييد التجارة الدولية في المجال الزراعي ، وتعرقل وصول المنتجات الزراعية لبعض الدول إلى أسواق الدول للأخرى.

وقد تمثلت هذه العوامل فيمايلى:

- وجود الكثير من القيود غير التعريفية .

- ارتفاع معدلات التعريفة الزراعية علي بعض المنتجات.

- محدودية التعريفات الزراعية المربوطة.

لذلك جاء اتفاق الزراعة محاولا القضاء علي هذه المشكلات، وبالتالى قدم عدة حلول لعلاج هذه المشكلات وذلك في سبيل تحسين وصول المنتجات الزراعية للدول إلى أسواق الدول الأخرى. وقدم الاتفاق علاجه للمشكلات السابقة وذلك من خلال:

١- إلغاء القيود غير التعريفية عن طريق مايسمى «بالتعرفة».

٢- تخفيض معدلات التعريفات الجمركية للمنتجات الزراعية بعد إجراء عملية التعرفة.

٣-ربط جميع التعريفات الجمركية الزراعية.

أولا: إلغاء القيود غير التعريفية عن طريق مايسمى «بالتعرفة»:

ويقصد بكلة «التعْرَفة» Tariffication تحويل الحواجز أو القيود غير التعريفية من كل نوع على التجارة الدولية في منتجات معينة حماية للمنتجات

المحلية المشابهة، إلي حواجز أو قيود تعريفية تتساوى تقريباً- أى تتعادل وتتكافأ في معدلاتها-مع ماكان للقيود غير التعريفية الملغاة من أثر مقيد لتلك التجارة لصالح حماية هذه المنتجات المحلية. وبعبارة أخرى، فإن مقتضى التعرفة هو أن يجرى حساب وقع أو أثر القيود الكمية وغيرها من القيود غير التعريفية على أسعار المنتجات المستوردة (بالارتفاع طبعًا).ثم يضاف ما كان يتحقق من ارتفاع في تلك الأسعار علي هذا النحو إلي معدلات الضريبة الجمركية المفروضة علي هذه المنتجات إن وجدت (وهى توجد في الغالب) . ويتكون من كل هذا تعريفة جمركية عادية؛ وذلك في الوقت الذي تلغى فيه القيود غير التعريفية التي كانت مطبقة من قبل بمناسبة استيراد تلك المنتجات. وعلي هذا النحو تظل المنتجات المحلية متمتعة بالمستوى ذاته-تقريبا- من الحماية... وإنما بدون قيود غير تعريفية. وكنتيجة لعملية التعرْفة هذه تصبح التعريفات الجمركية العادية هى الأداة الوحيدة التى تستخدمها الدولة بهدف حماية انتاجها الزراعي المحلي من المنافسة في مجال التجارة الدولية في المنتجات الزراعية، أو التجارة الزراعية اختصاراً، وهو المطلوب.[١]

ثانيا: تخفيض معدلات التعريفة الجمركية للمنتجات الزراعية بعد إجراء عملية التعرفة:

طبقاللفقرة (١) من المادة (٤) والخاصة بالوصول إلي الأسواق: ترتبط التنازلات الخاصة بالوصول إلي الأسواق التى تشملها الجداول: التثبيت وتخفيض الرسوم الجمركية والالتزامات الأخرى الخاصة بالوصول إلي الأسواق والمنصوص عليها في تلك الجداول.

ثالثا: ربط جميع التعريفات الجمركية الزراعية:

يؤدى الربط (أى تحديد حد أقصى للتعريفة) التي يمكن تطبيقها علي المنتج الزراعي المستورد إلي تحقيق الاطمئنان والشفافية في تجارة المنتجات الزراعية، خاصة في ظل عدم وجود قيود أو حواجز غير تعريفية علي تجارة هذه المنتجات.

• وتجدر الإشارة أنه قبل جولة أوروجواي كانت نسبة ٥٨٪ فقط من بنود التعريفات الزراعية مربوطة في الدول المتقدمة،١٧٪ فقط من بنود التعريفات الزراعية مربوطة في الدول النامية .[١]

أما بالنسبة لتنفيذ عملية ربط التعريفات الجمركية بالنسبة للمنتجات الزراعية المفروض عليها تعريفة جمركية غير مربوطة فقد سمح اتفاق الزراعة للدول النامية بربط تعريفاتها الزراعية عند المستويات التي تراها مناسبة وبما يحقق الحماية لمنتجاتها وانتاجها الزراعي من المنافسة غير العادلة من الواردات من الدول الأخري، حتى ولو كانت مستويات الربط أعلى من المستويات التي كانت مطبقة قبل جولة أوروجواي. والنتيجة المرتقبة من وراء ماسبق تتمثل في أن ربط التعريفات الزراعية إنما يعطى الفرصة للوصول إلي مزيد من تحرير التعريفات في المفاوضات المقبلة.

وقد جاء النص علي الأحكام السابقة والخاصة بتحسين الوصول إلي الأسواق علي النحو التالي:

الباب الثالث (المادة ٤) : الوصول إلي الأسواق:

١- ترتبط التنازلات الخاصة بالوصول إلي الأسواق التي تشملها الجداول التثبيت وتخفيض الرسوم الجمركية والالتزامات الأخرى الخاصة بالوصول إلي الأسواق والمنصوص عليها في تلك الجداول.

٢- لايجوز للبلدان الأعضاء الاحتفاظ أو اللجوء أو العودة إلى أية تدابير من النوع الذي يلزم تحويله إلي رسوم جمركية عادية، إلا ماتنص عليه خلافا لذلك أحكام المادة ٥ والملحق٥.

ثانيا: الدعم المحلي:

يقصد بالدعم المحلى للمنتجات الزراعية مجموعة المنح والاعانات وكافة التسهيلات التى تمنحها الدولة للمنتجين الزراعيين من أجل مساعدتهم علي الوقوف أمام السلع المستوردة المنافسة لسلعهم.

وأسلوب الدعم هذا عرفته كثير من الدول، فقد قام كثير من الدول بمنح اعانات الانتاج بهدف تشجيع المشروعات على زيادة انتاجها وكانت تخصص هذه الاعانات في فرنسا[1] لصالح زراعة الكتان، ومربي دودة القز، وغزل الحرير وزراعة العنب.

وفي بريطانيا وايرلندا كانت تعطى بالنسبة لصناعات السكر وفي بلجيكا لزراعة بنجر السكر والشوفان وزراعة القمح وأيضًا تربية الدواجن، وفي الدانمارك كانت تعطى لتربية الدواجن، وفي البرتغال لمنتجى الفلبين ، وفي أمريكا لزراعة القطن والقمح والدخان.

وفي كندا لانتاج البترول ، والنحاس، والقنب، وفى اليابان لصناعة استخراج المعادن وتنقيتها.

وفي المجر للصناعات الجديدة، وفي ألمانيا وايطاليا لعدة صناعات مهتمة باقتصاديات الحرب.

ومن نافلة القول قد تعطى اعانات لمقاومة زيادة الانتاج ، ففي أمريكا سنة ١٩٣٤٠ تقرر منح اعانات لمن لاينتج في مجال تربية الخنزير.

والهدف من الاعانات المباشرة وغير المباشرة هو تيسير الحصول علي عوامل الانتاج أو علي الأقل المحافظة علي الانتاج القومي.

كذلك سارت كثير من الدول علي منح اعانات لصادراتها وذلك لمساعدتها علي الوقوف فى وجه المنافسة الدولية.

وبالرغم من صور الدعم السابقة والتى كانت موجودة علي الساحة الدولية فلم تكن هناك قواعد محددة تحكم تقديم هذا الدعم قبل جولة أوروجواى : كالالتزام بإخطار الأطراف المتعاقدة في الجات أو التشاور معهم فى الحالات التي يتسبب فيها الدعم فى إلحاق ضرر جسيم بأى منهم، وقد أدى ذلك إلى حدوث انحرافات متعددة في تجارة المنتجات الزراعية علي المستوى الدولي.

ولذلك تضمن اتفاق الزراعة الذى أسفرت عنه جولة أوروجواى، أحكاماً مفصلة وواضحة بشأن الدعم الذي يمنح للمنتجين الزراعيين. وقد وافقت الدول الأعضاء بموجب هذه الأحكام علي [١] تقديم تعهدات قانونية محددة بشأن تخفيض الدعم المحلي، تم إثباتها في جداول التنازلات التي قدمتها هذه الدول. كما حددت تلك الأحكام برامج الدعم المحلي المسموح بها وضوابط تنفيذها

بمايؤدى إلى إصلاح التجارة الدولية الزراعية.

وتجدر الإشارة إلى أن أحكام قواعد دعم المنتجات الزراعية الواردة باتفاق الزراعة تختلف عن أحكام اتفاق الدعم والرسوم التعويضية، فاتفاق الزراعة لم يلغ دعم الانتاج المحلي كلية بل بالأحرى أوجد صيغة محددة لتخفيض هذا الدعم وبالتالى فهو يسمح بمستوى معين من الدعم للمنتجات الزراعية بينما يحظر اتفاق الدعم أنواعًا معينة من الدعم حظراً مطلقًا وعلى وجه التحديد دعم التصدير.(١)

وطبقاً لماورد بالفقرة (١) من(الملحق (٢) بعنوان : الدعم المحلى: أساس الاعفاء من الالتزامات بالتخفيض) فإنه يشترط بالنسبة لتدابير الدعم المطالب بإعفائها من التعهدات بالتخفيض ألا يكون لها أية آثار مشوهة للتجارة أو آثار علي الانتاج أو أن تكون هذه الآثار ضئيلة جداً على أقصى تقدير:

وطبقاً لذلك ، علي كافة التدابير المطالب بإعفائها أن تكون متمشية مع المقاييس الأساسية التالية:

(أ) أن يقدم الدعم المعنى من خلال برنامج حكومي يمول من الميزانية العامة (بما في ذلك الإيرادات الحكومية المتنازل عنها) أى المبالغ التى كان يتعين علي المزارعين دفعها للحكومة كإيرادات لها لكنها تنازلت عنها لمصلحتهم-وليس من خلال تحويلات المستهلكين (أى في شكل أثمان أكثر إرتفاعا).

(ب) ألايكون للدعم المعنى أثر يسفر عن تقديم مساندة سعرية للمنتجين الزراعيين.

ثالثا: المنافسة في التصدير (الحد من دعم الصادرات):

تسير كثير من الدول علي تبنى أسلوب إعانات التصدير. وهى أسلوب قديم الاستخدام ولكنه تعدد في غضون السنوات الأخيرة. والأمثلة متعددة علي هذا الأسلوب ، فقد طبق في بولندا[١] لصالح صادرات القمح ، والشعير، والدقيق وعصير الشعير والملت والفحم، وفي أسبانيا لصالح صادرات الزيوت، وفي أفريقيا الجنوبية لصالح تربية المواشى، وفي البرازيل لصالح صادرات البن، وفي هولندا لصالح صادرات الزبدة وكذلك أمريكا.

وهناك تطبيق هام لسياسة الاعانات تم تطبيقه أثناء الحرب العالمية الأخيرة في بريطانيا وفيه تم استخدام الاعانات لتحقيق التوازن بين مستوى الأسعار والأجور المرتفعة للغاية، وقد حاكت بلجيكا هذا الأسلوب مباشرة بعد الحرب.

ويبقى الشكل الأكثر مباشرة للاعانات وهو مساهمة الدولة في تكوين رأس المال للمشروعات المحمية.

وتمنح اعانات التصدير للمنتجين الوطنيين تبعا لصادراتهم ، وهى بالتالى لاتشجع الانتاج فقط ولكن أيضاً الصادرات.

وكانت اليابان [٢] -هى الأخري- تقوم بدعم مزارعيها بصورة كبيرة ونتيجة لذلك كانت تحمى زراعتها بواسطة الحصص.وساعدت القيود الصارمة علي واردات السكر على ريفع سعر البيع المحلى حوالي خمسة أضعاف السعر العالمي، وكانت اللحم أغلى ثلاثة مرات من الأسعار العالمية. وتقليل بعض اللحوم جعلها تباع في اليابان بعشرة أضعاف سعرها في الولايات المتحدة. وبيع

القمح بإحدى عشرة ضعف السعر العالمي. وأثار الأرز أعظم المشكلات، إنه أهم محصول عند اليابان بسبب اقتضاءه ووضعه السياسي والعاطفي. ويحصل المزارعون علي ثمان أضعاف السعر العالمي لهذ المحصول، رغم أن المستهلكين يدفعون أقل (حوالي ستة أضعاف) بسبب الدعم المكثف للأرز. وواردات الأرز كانت ممنوعة كلية فيما عدا كمية قليلة تستخدم في صناعة دقيق الأرز، والبسكويت وماشابه ذلك. والسبب المعتاد الذي قدمه السياسيون اليابانيون من أجل الحصص، هو أن الدولة تضمن الأمن الغذائي، وهو أمر مقبول من الجمهور تماما. ومع ذلك فإن حجة الأمن ليست مقنعة تماما. فالحرب أو المقاطعة التي تمنع الطعام المستورد يمكن أيضًا أن تمنع السماد القائم علي البترول، والذي بدونه لاتستطيع الزراعة اليابانية اطعام البلد. والبديل عن تخزين الطعام ضد الطوارئ المستقبلية لايمارس. فالمخزون الغذائي يمكن شراؤه بسعر رخيص في الأسواق العالمية، ويمكن تكبيره أو تقليله حسب مايمليه الموقف الدولي.

وأحيانا تقدم الحجة بأن المستهلكين اليابانيين يفضلون طعم أرزهم علي طعم الأرز المستورد. ومن الواضح أن هذه ليست حجة في صالح الحصص. وإذا صحت هذه الحجة. عندئذ لاتكون الحصص المطلوبة. وإذا كانت الحجة زائفة عندئذ ستكون التجارة الحرة تحسينا للمستهلكين.

والملاحظ علي مستوى العلاقات الاقتصادية الدولية أن أسلوب دعم الصادرات كان من أكثر العوامل التى تسببت في أحداث الكثير من المشكلات في مجال تجارة المنتجات الزراعية علي المستوى الدولي ، وذلك قبل جولة أوروجواى، حيث بقى هذا الدعم يقدم بدون قواعد أو نظام محدد، وذلك علي خلاف دعم الصادرات من المنتجات الصناعية.

ولذلك كان الحد من دعم الصادرات الزراعية أحد الأهداف الرئيسية لاتفاق

الزراعة.

وقد وردت الأحكام المتعلقة بدعم الصادرات من المنتجات الزراعية في المواد من (٨) إلى (١١) من اتفاق الزراعة بالإضافة إلي الفقرات من (١) -(٣) من المادة(٣) من ذات الاتفاق.

ويمكن تناول هذه الأحكام علي النحو التالي:

أولا: الالتزامات الخاصة بالمنافسة علي التصدير:(١)

يلتزم كل من البلدان الأعضاء بعدم تقديم دعم مالى للتصدير خلاف مايتفق مع أحكام هذا الاتفاق ومع الالتزامات المحددة في الجدول الخاص بذلك البلد العضو المعنى.

ثانيًا: الالتزامات بشأن الدعم المالى للتصدير:

١- تخضع الأنواع التالية من الدعم المالي للصادرات بالالتزامات بالتخفيض بمقتضى أحكام هذه الاتفاقية :(٢)

(أ) تقديم الحكومات أو هيئاتها دعما ماليا مباشرا ،بما في ذلك الدعم العيني، لشركة، أو صناعة، أو منتجى أحد المنتجات الزراعية، أو تعاونية أو جمعية أخرى من جمعيات هؤلاء المنتجين، أو هيئة تسويق، إذا ارتبط بالأداء التصديري؛

(ب) البيع أو التخلص بغرض التصدير من قبل الحكومات أوهيئاتها من المخزون غير التجاري من المنتجات الزراعية بسعر يقل عن السعر المماثل الذي يتم دفعه للمنتجات المماثلة من المشترين فى الأسواق

المحلية؛

(جـ) المدفوعات لتصدير أى من المنتجات الزراعية الممولة بمقتضى تدابير حكومية، سواء استتبع ذلك خصم القيمة من الحساب العام أم لا، بما في ذلك المدفوعات الممولة من حصيلة رسم يفرض علي المنتج الزراعي المعنى أو علي منتج زراعي يشتق منه المنتج المصدر؛

(د) تقديم دعم مالى لتخفيض تكاليف تسويق صادرات المنتجات الزراعية (خلاف خدمات ترويج الصادرات والخدمات الاستشارية المتاحة علي نطاق واسع) بما في ذلك تكاليف المناولة والتحسين وتكاليف التجهيز الأخرى، وتكاليف النقل والشحن الدوليين؛

(هـ) رسوم النقل والشحن الداخليين علي شحنات الصادرات، التي تدفعها أو تفرضها الحكومات، بشروط أفضل من الشروط الخاصة بالشحنات المحلية؛

(و) الدعم المالى للمنتجات الزراعية المرهون بإدخالها في منتجات مصدرة.

٢ـ (أ) فيماعدا ماتنص عليه الفقرة الفرعية (ب)، تعتبر مستويات الالتزام بالدعم المالى للصاددرات بالنسبة لأى من سنوات فترة التنفيذ، كماهو محدد في الجدول الخاص بأى من البلدان الأعضاء، ممثلة بأنواع الدعم المالى للصادرات المدرجة في الفقرة ١ من هذه المادة:

(١) فيمايتعلق بالالتزامات بتخفيض المصروفات المخصصة في الميزانية، هو الحد الأقصى من الاتفاق علي هذا الدعم المالي الذي يجوز تخصيصه أو تحمله في تلك السنة فيما يتصل بالمنتج الزراعي المعنى أو مجموعة المنتجات

الزراعية المعنية؛

(٢) في حالة الالتزامات بتخفيض كميات الصادرات، هو الكمية القصوى من أى من المنتجات الزراعية، أو مجموعة المنتجات الزراعية، التي يجوز فيمايتعلق بها منح هذا الدعم المالي للصادرات في تلك السنة.

(ب) يجوز لأى من البلدان الأعضاء،في أى من السنوات الواقعة بين السنة الثانية والخامسة من فترة التنفيذ، تقديم أنواع الدعم المالي للصادرات المدرجة في الفقرة ١ أعلاه في أى من السنوات بما يتجاوز مستويات الالتزامات السنوية المطابقة فيمايتعلق بالمنتجات أو مجموعات المنتجات المحددة في الباب الرابع من الجدول الخاص بذلك البلد المعني، شريطة:

(١) أن لاتتجاوز المبالغ المتجمعة للمصروفات المخصصة في الموازنة لهذه الأنواع من الدعم المالي، (من بداية فترة التنفيذ حتى نهاية السنة المعنية)، المبالغ المتجمعة التى كان يمكن أن تنجم عن التقيد التام بمستويات الالتزامات السنوية المتعلقة بالمصروفات المعنية المخصصة في الميزانية المحددة في الجدول الخاص بالبلد العضو المعنى بأكثر من٣ في المائة من مستوى فترة الأساس الخاص بهذه المصروفات المخصصة في الميزانية ؛

(٢) أن لاتتجاوز الكميات المتجمعة المصدرة المستفيدة من هذه الأنواع من الدعم المالي للصادرات، من بداية فترة التنفيذ حتى نهاية السنة المعنية، الكميات المتجمعة التي كان يمكن أن تنجم عن التقيد التام بمستويات الالتزامات السنوية المتعلقة بالكميات السنوية المحددة في الجدول الخاص بالبلد العضو المعنى بأكثر من ١٫٧٥ في المائة من

الكميات الخاصة بفترة الأساس؛

(٣) أن لايكون مجموع المبالغ المتجمعة للمصروفات المخصصة في الميزانية لهذه الأنواع من الدعم المالي للصادرات والكميات المستفيدة من هذا الدعم على مدى فترة التنفيذ كاملة أكبر من المجاميع التي كان يمكن أن تنجم عن التقيد التام بمستويات الالتزامات السنوية المعنية المحددة في الجدول الخاص بالبلد العضو المعنى؛ و

(٤) أن لاتكون المصروفات التى يخصصها البلد العضو المعنى في ميزانيته للدعم المالى للصادرات والكميات المستفيدة من هذا الدعم، عند نهاية فترة التنفيذ، أكبر من ٦٤ في المائة و٧٩ في المائة من مستويات فترة الأساس للسنوات ١٩٨٦-١٩٩٠، علي التوالي. وبالنسبة للبلدان النامية الأعضاء، تكون هاتان النسبتان المئويتان ٧٦ في المائة و٨٦ في المائة ، علي التوالى:

٣- تكون الالتزامات المتصلة بالقيود المفروضة على توسيع نطاق الدعم المالي للصادرات هى الالتزامات المحددة في الجداول.

٤- خلال فترة التنفيذ، لاتلتزم البلدان النامية الأعضاء بالتعهد بالتزامات فيمايتعلق بأنواع الدعم المالى للصادرات المدرجة في الفقرتين الفرعيتين (د) و(هـ) من الفقرة ١ أعلاه، شريطة عدم تطبيق هذه الأنواع بمايشكل تحايلاً علي التقيد بالالتزامات بتخفيض الدعم.

ثالثا: منع التحايل علي الالتزامات المتعلقة بالدعم المالي للصادرات[1]:

١- لايجوز تطبيق أنواع الدعم المالى للصادرات غير المدرجة في الفقرة ١من المادة ٩ بمايسفر عن أو قد يؤدى إلي التهرب من الالتزامات المتعلقة بالدعم

المالي للصادرات،كما لايجوز استخدام المعاملات غير التجارية للتهرب من هذه الالتزامات.

٢- تتعهد البلدان الأعضاء بالعمل لوضع ضوابط دولية متفق عليها تنظم تقديم ائتمانات تصدير أو ضمانات ائتمانات تصدير أو برامج تأمين وعدم تقديم ائتمانات تصدير أو ضمانات ائتمانات تصدير أو برامج تأمين عقب الاتفاق على هذه الأنظمة إلا وفق تلك الضوابط.

٣- يلتزم أى من البلدان الأعضاء يدعى عدم تقديمه دعما ماليا (لأى من كميات من الصادرات تتجاوز مستوى الالتزام بالتخفيض) بإثبات عدم منحه أيا من أنواع الدعم المالي، سواء أكانت مدرجة في المادة٩ أم لا، فيما يتعلق بكمية الصادرات المعنية.

٤- تلتزم البلدان الأعضاء المانحة للمعونات الغذائية الدولية بضمان:

(أ) أن لايتم ربط تقديم المعونات الغذائية الدولية بصورة مباشرة أو غير مباشرة بالصادرات التجارية من المنتجات الزراعية إلي البلدان المتلقية لتلك المعونات؛

(ب) أن يتم تنفيذ عمليات المعونة الغذائية الدولية؛بما في ذلك المعونات الغذائية الثنائية المحولة إلي قيم نقدية، وفقًا لمبادئ التخلص من الفائض والالتزامات الاستشارية» التى وضعتها منظمة الأغذية والزراعة،(بمافي ذلك ، حين يكون ملائما)، نظام متطلبات التسويق العادية؛و

(ج) أن يتم تقديم هذه المعونات قدر الامكان علي هيئة منح كاملة أو بشروط لاتقل تيسيرا عن تلك المنصوص عليها في المادة الرابعة من اتفاقية المعونات الغذائية لعام ١٩٨٦.

رابعاً: المنتجات المدمجة:

لايجوز [١] في أى حال من الأحوال أن يتجاوز الدعم المالي المدفوع عن كل من المواد الخام الزراعية المدمجة مقدار الدعم المالي لوحدة الصادرات الذي يمكن أن يدفع عن الصادرات من المادة الزراعية الخام المعنية.

خامسا: الضوابط علي حظر وتقييد التصدير:

١- حين [٢]يفرض أى من البلدان الأعضاء حظراً أو قيدا جديدا علي تصدير المواد الغذائية وفقا لأحكام الفقرة ٢(أ) من المادة الحادية عشرة من اتفاقية جات لعام ١٩٤٤،يلتزم ذلك البلد العضو بمراعاة الأحكام التالية:

(أ) يلتزم البلد العضو المعنى الذي يفرض الحظر أو القيد علي التصدير أن يدرس بامعان آثار هذا الحظر أو القيد علي الأمن الغذائى للبلدان الأعضاء التي تستورد تلك المنتجات؛

(ب) يلتزم البلد العضو المعني، قبل فرض حظر أوقيد علي التصدير، بارسال اخطار خطي مسبق قدرالامكان إلي لجنة الزراعة يشمل معلومات مثل طبيعة هذا التدبير ومدة سريانه، والتشاور عند الطلب مع أى من البلدان الأعضاء الأخرى له مصلحة كبيرة بصفته مستوردا حول أي من التدابير المعنية. ويلتزم البلد العضو الذي يفرض هذا الحظر أو القيد علي التصدير عند الطلب، بتقديم مايلزم من معلومات لذلك البلد العضو.

سادسا: إدخال التنازلات والالتزامات في الجداول:[٣]

١-تشكل الالتزامات المتعلقة بالدعم المحلي والدعم المالي للصادرات

والمنصوص عليها في الباب الرابع من الجدول الخاص بأى من البلدان الأعضاء التزامات تقيد تقديم الدعم المالي وتعتبر بالتالي جزءا لايتجزأ من اتفاقية جات لعام ١٩٩٤.

٢- مع مراعاة أحكام المادة ٦، لايجوز لأى من البلدان الأعضاء تقديم دعم لصالح المنتجين يزيد على مستويات الالتزام المحددة في القسم الأول من الباب الرابع من الجدول الخاص بذلك البلد العضو.

٣- مع مراعاة أحام الفقرتين ٢(ب) و٤ من المادة ٩، لايجوز لأى من البلدان الأعضاء تقديم الدعم المالي للصادرات في الفقرة ١ من المادة٩ فيمايتعلق بالمنتجات أو مجموعات المنتجات الزراعية المبينة في القسم الثاني من الباب الرابع من الجدول الخاص به بما يتجاوز المصروفات المخصصة لذلك في الميزانية ومستويات الكميات المتزم بها المبينة في ذلك القسم، ولايجوز تقديم هذا الدعم المالي فيما يتعلق بأى من المنتجات الزراعية غير المبينة في ذلك القسم من الجدول الخاص به.

أثر اتفاق الزراعة على
الاقتصاد المصري

من المعروف أن مصر- شأنها شأن غالبية الدول النامية - تعتبر من الدول المستوردة للسلع الغذائية، لذلك فإن تخفيض الدعم من شأنه أن يرفع أسعار هذه السلع المستوردة، بعد أن كانت تحصل عليها بأسعار رخيصة وبشروط ميسرة.

ويعتبر[١] القمح المحصول الاستراتيجي الأول وفقا لاعتبارات الأمن الغذائى، إذ يمثل الانتاج منه حاليا مايقرب من نصف الحاجات الاستهلاكية، ويتم استيراد الباقى من الأسواق العالمية والذي تعدت قيمته المليار جنيه، بالإضافة إلي الدعم الذي يقدم لدقيق القمح والخبز والذي بلغ نحو٥ر١ مليار جنيه في عام ١٩٩٥/٩٤.

ويقدر البعض [٢] أن سعر القمح -علي سبيل المثال- سيترتفع إلي الضعف تقريبا.

وقد تمكن ممثلو الدول النامية في التفاوض من الحصول علي اعتراف بضرورة مراعاة ظروف الدول المستوردة للغذاء نتيجة إلغاء الدعم في الدول المتقدمة المصدرة[٣]، وصدر إعلان في شكل برنامج محدد لتعويض الدول

المستوردة للغذاء من خلال المنح والمعونات الغذائية.... ويستمر هذا الدعم لمدة ست سنوات، وتحول هذا الإعلان إلي قرار وزاري صدر من المؤتمر الوزاري للمنظمة في أبريل عام ١٩٩٤.

وأمام ما سبق يري المحللون الاقتصاديون أن الجانب الوحيد في مجال تحرير التجار ة السلعية الذي قد يترتب عليه عبء على مصر، هو ذلك الذي يتعلق بقيام الدول المتقدمة- وعلي وجه الخصوص الاتحاد الأوربي- بتخفيض مايقدمه من دعم لصادراتها الزراعية. إذ يرى البعض [١] أن ذلك سوف يترتب عليه ارتفاع أسعار هذه السلع وبالتالى يؤدى إلي تحمل مصر بعبء أكبر بالنسبة لماتستورده من قمح وغيره. واحتمال حدوث بعض الارتفاع في أسعار السلع الزراعية التي كانت متمتعة بالدعم هو احتمال قائم وإن كان غير مؤكد، حيث إن إلغاء هذا الدعم سوف يكون من شأنه من جانب آخر تشجيع المنتجين الأكثر كفاءة في انتاج هذه السلع علي زيادة انتاجهم ومن ثم زيادة المعروض من جانبهم. وعلي أية حال فإن تخفيض الدعم كان قرارا للدول المتقدمة المانحة له، ولم يكن بيد الدول النامية- ومن بينها مصر- أن توقف مثل هذا القرار حيث لاسبيل لمنع دولة من تخفيض ماتقدمه من دعم لصادراتها، علاوة علي أن بعض الدول النامية مثل الارجنتين كان لها مصلحة في هذا القرار. وتجدر الإشارة إلي أن التخفيض مقصور علي ٣٦٪ من حجم الدعم الممنوح ومشروط بأن يتم تنفيذه تدريجيا علي عدة سنوات، وبناء عليه فإن الزيادة في العبء في سنة واحدة سوف يكون محدودا. ويضاف إلي ذلك أن اتفاقيات أوروجواى نصت علي نظام لتعويض الدول النامية عما قد تتحمله من زيادة في أعباء استيراد هذه

السلع الزراعية .

وهناك دراسة صدرت عن صندوق النقد الدولي عام١٩٩٥ تشير إلي حقائق متعددة من أهمها:

١- إن مصر قد التزمت بتخفيض تدريجي لمتوسط التعريفات الجمركية إلي ٦٢٪ علي واردتها الزراعية علي مدار ١٠ سنوات (حتى عام ٢٠٠٥).

٢- إن مصر التزمت كغيرها من الدول الأعضاء بالمنظمة بإلغاء كافة القيود الكمية على الواردات الزراعية إلا أنها كانت موضوعة لاعتبارات صحية وبيئية وأمنية.

٣- من المتوقع أن يترتب علي هذه الاتفاقية المتعلقة بتجارة اسلع الزراعية تصحيح التشوهات السعرية، وزيادة فرص وصول المصدرين الأكثر كفاءة للأسواق بالإضافة إلي زيادة درجة الشفافية والاستقرار في السياسة التجارية وسوف تتباين الآثار الناجمة عن هذه الاتفاقية بين الدول المتقدمة والدول النامية بمافيها مصر.

٤- بالنسبة للدول النامية المستوردة للمواد الغذائية، فإن الآثار الناجمة عن تطبيق الاتفاقية سوف تكون سلبية وتتمثل في خسائر متوقعة تقدر بنحو ١ر٢ مليار دولار بسبب الزيادة المتوقعة في أسعار المواد الغذائية وخاصة تلك التي كانت تتلقى دعماً كبيراً مثل القمح والأرز واللحوم ومنتجات الألبان والسكر حيث سيترتب علي تخفيض الدعم زيادة مباشرة في الأسعار بالإضافة إلي زيادات أخرى ناجمة عن تقليص المعروض من هذه السلع علي الأقل في الأجل القصير. وبالنسبة لمصر فإنه في ضوء الخلل الواضح في الميزان التجاري الزراعي حيث الواردات الزراعية تعادل ٩ أمثال صادراتها الزراعية فإن هناك

مخاوف كثيرة من أن يؤدى تطبيق القواعد الجديدة في مجال تجارة السلع الزراعية إلي تفاقم هذا العجز بسبب زيادة تكلفة فاتورة الواردات الزراعية نتيجة انخفاض المعروض من السلع الزراعية المقرون بتقليص الدعم لكل من الانتاج المحلي والصادرات في الدول المتقدمة. وبعض الدراسات قدرت الزيادة في العجز في الميزان التجاري الزراعي بنحو ١٤٠ مليون دولار سنوياً لينخفض العجز في الأجل الطويل (عام ٢٠٠٥) وفقا لتقديرات خبراء صندوق النقد الدولى إلي ٣٥ مليون دولار. وفي جانب الصادرات الزراعية فلن يترتب علي انضمام مصر لعضوية منظمة التجارة العالمية أية آثار ايجابية هامة علي صادراتها من السلع الزراعية سواء في الأجل القصير أو الطويل.

وأمام ماسبق يظل السبيل الأوحد أمام الاقتصاد المصرى في هذا الصدد هو العمل علي زيادة الانتاجية في المجال الزراعي علي نحو يشجع علي التصدير للأسواق الخارجية بحيث يكون ذلك بمثابة التعويض عن فروق ارتفاع الأسعار الناتجة عن قيام الدول المتقدمة بتخفيض الدعم لمنتجاتها الزراعية التصديرية[١].

موقف مصر من الالتزامات التى يرتبها اتفاق الزراعة في حقها:

تفي مصر بالتزاماتها بصورة كبيرة في ظل اتفاقية الزراعة الخاصة بمنظمة التجارة العالمية وذلك علي النحو التالي:[١]

١ - بالنسبة للدخول للسوق:

تعهدت مصر-مثلها مثل باقى الدول النامية- بتخفيض التعريفة الجمركية

أو معدلات التعريفة الجمركية علي المنتجات الزراعية بنسبة ٢٤٪ من خلال متوسط بسيط علي مدى ١٠ سنوات ، ووضع تخفيضات جمركية دنيا لكل منتج زراعي علي الأقل ١٠٪ في نفس الفترة(حتى عام٢٠٠٤).

وحيث إن مصر لديها رسوم جمركية علي المنتجات الزراعية (أى أن مصرليس لديها ضرائب متنوعة وحصص وقيود تطوعية ومايماثلها) فإنه لاتوجد حاجة لتحويل القيود غير الجمركية لمعادلات جمركية.

٢- بالنسبة للدعم المحلي:

تتبع مصر وفقا لضوابط منظمة التجارة العالمية أحد المقاييس الإجمالية للدعم الكلى الخاص بالزراعة وهو الحد الأدنى، ويقصد بذلك أنه عند جمع مايطلق عليه دعم غير ضار بالتجارة من خلال الصندوق الأخضر(بحوث زراعية، مكافحة الآفات والأمراض، خدمات التفتيش وتخزين منتجات الأمن الغذائى والإعانة الغذائية المحلية والدعم المزدوج للدخل وما يماثلها) ، فإن دعم مصر للتدابير الضارة بالتجارة أقل من ١٠٪ من المقاييس الكلية للدعم ومن ثم يعتبر حد أدنى.

مصرملزمة فقط باعلام أمانة منظمة التجارة العالمية بأى تغيير في الدعم المحلى بين ماتضمنه الصندوق الأصفر واستثناءات الصندوق الأخضر.

٣- بالنسبة لدعم التصدير:

لم يكن لدى مصر أى دعم للصادرات الزراعية يخضع للاتفاقية في السنوات الأساسية ١٩٨٦-١٩٩٠ ومن ثم فلم يكن لزاما علي مصر إجراء أى تخفيض في الكميات المدعومة أو الميزانية المخصصة علي دعم الصادرات.

تلتزم مصر فقط بإخطار أمانة منظمة التجارة العالمية سنويا بعدم وجود دعم للصادرات الزراعية ويطلق علي ذلك إخطارات سلبية.

المطلب الثاني

الاتفاق في مجال تطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية

أولت اتفاقية جات ١٩٤٧ اهتماما كبيرا بالاعتبارات الصحية والبيئية وغيرها.

لقد قررت اتفاقية جات ١٩٤٧ عدداً كبيراً من الاستثناءات قدرها البعض [١] بـ٤٧ استثناء من أحكامها العامة.

والحكمة التي استهدفتها الاتفاقية من ذلك هى حماية بعض الاعتبارات الصحية والبيئية والأخلاقية وغيرها من الأهداف التي ينبغى صونها وحمايتها.

لقد أوردت جات ١٩٤٧ عددا من الاستثناءات من أحكامها تحقيقا لأهداف أخلاقية وصحية وبيئية وغيرها من الأهداف ذات الطابع العام التى يحرص الجميع علي مراعاتها، وجاء ذلك في المادة (٢٠) من الاتفاقية، وعنوانها الاستثناءات العامة. وطبقا لهذه المادة فإنه لاشيء في الاتفاقية يمكن أن يفهم علي أنه يمنع أى طرف متعاقد من تبنى إجراءات معينة تشكل استثناءً من مبادئ الاتفاقية وأحكامها أو وضعها موضع التنفيذ. لكن المادة تشترط-بطبيعة الحال- ألاتطبق مثل هذه الإجراءات بطريقة تجعلها تشكل وسيلة

للتمييز التحكمى وغير المبرر مابين البلاد عندما تتوافر الظروف ذاتها، أو تجعلها تمثل تقييدا مقنعا للتجارة الدولية.

ومن أمثلة التدابير التي أوردتها المادة، تلك الضرورية لحماية الأخلاق العامة، ولحماية حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات؛...وغيرها

وامتداد للاتجاه السابق، وتحقيقًا لنفس الأهداف السابقة جاء الاتفاق الخاص بتطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية في جات عام ١٩٩٤.

أهداف اتفاق تدابير الصحة والصحة النباتية في جات ١٩٩٤ :

يستهدف الاتفاق تحقيق عدة أهداف من أهمها(١):

١-التأكيد من جديد على عدم جواز منع أى بلد عضو من تبنى أو تنفيذ أى ترتيبات ضرورية لحماية حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات بشرط ألاتطبق هذه التدابير بطريقة تشكل وسيلة للتمييز التحكمى أو الذي ليس له مايبرره بين البلدان الأعضاء التي تسود فيها نفس الظروف أو بشرط ألا يتم استخدامها مقنعة للحد من التجارة الدولية.

٢- الرغبة في تحسين أوضاع صحة الإنسان والحيوان والنبات في كافة البلدان الأعضاء.

٣- واعتباراً أن مقاييس حماية صحة الإنسان والنبات تطبق غالبا على أساس الاتفاقات أو البروتوكلات الثنائية؛

ورغبة في وضع إطار متعدد الأطراف من القواعد والنظم لتوجيه إعداد

تدابير حماية صحة الإنسان والنبات واعتمادها وتنفيذها من أجل تقليل أ...
السلبية علي التجارة إلى أدنى حد.

٤- وإدراكا للمساهمة الهامة التي يمكن أن تحققها التدابير والإرشادات
والتوصيات الدولية في هذا الشأن؛

ورغبة في زيادة استخدام تدابير متناسقة لحماية صحة الإنسان والنبات بين الأعضاء على أساس مقاييس وإرشادات وتوصيات دولية تعدها المنظمات الدولية المعنية بما في ذلك «منظمة كودس اليمانتاريوس» والمكتب الدولي للأمراض الحيوانية، والمنظمات الدولية والإقليمية ذات الصلة التي تعمل في إطار الاتفاقية الدولية لحماية النباتات، وذلك دون أن يطلب من البلدان الأعضاء تغييرالمستوى المناسب لديهم لحماية حياة أو صحة الإنسان والحيوان والنبات.

٥- وإدراكا بأن البلدان الأعضاء قد تواجه صعوبات خاصة فيمايتصل بالالتزام بتدابير حماية صحة الإنسان والنبات المطبقة لدي البلدان الأعضاء المستوردة، وكذلك في الوصول إلى الأسواق ، وأيضًا في وضع وتطبيق تدابير حماية صحة الإنسان أو النبات فى أراضيها، ورغبة في مساعدتها في محاولاتها في هذا الشأن.

ولذلك ورغبة في وضع قواعد لتطبيق أحكام اتفاقية جات لعام ١٩٩٤ التي تتعلق باستخدم تدابير حماية صحة الإنسان أو النبات، وعلي الأخص أحكام المادة العشرين (ب).

مجال تطبيق اتفاق تدابير الصحة والصحة النباتية:

طبقاً للفقرة(١) من الملحق ألف لهذا الاتفاق وعنوانه التعاريف فإن تدبير حماية صحة الإنسان أو النبات هوأى تدبير يطبق:

أ- لحماية حياة أو صحة الحيوان والنبات في أراضي البلد العضو من الأخطار الناشئة عن دخول أو وجود أو انتشار الآفات أو الأمراض أو الكائنات العضوية الحاملة للأمراض أو الكائنات العضوية المسببة للأمراض.

ب- لحماية حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات في أراضي البلد العضو من الأخطار الناشئة عن المواد المضافة أو الملوثات أو السموم أو الكائنات العضوية المسببة للأمراض والموجودة في المواد الغذائية أو المشروبات أو الأعلاف.

جـ- لحماية حياة أو صحة الإنسان في أراضي البلد العضو من الأخطار الناشئة عن الأمراض التي تحملها الحيوانات أو النباتات أو المشتقات الحيوانية والنباتية ، أو عن دخول أو وجود أو انتشار الآفات.

د- لمنع أو الحد من أي ضرر في أراضي العضو ناتج عن دخول أو وجود أو انتشار الآفات.

ماهية تدابيرحماية صحة الإنسان والحيوان والنبات:

أما بالنسبة لأنواع التدابير التي يمكن للدولة العضو أن تتخذها لتحقيق الأهداف السابقة فهي تشمل كافة القوانين والمراسيم والإجراءات واللوائح التنظيمية والمتطلبات المتصلة بالموضوع، بما في ذلك مقاييس المنتج النهائي، وطرق التجهيز والإنتاج، وإجراءات الاختيار والفحص والتصديق والموافقة وكذلك معاملات الحجر الصحي كالمتطلبات المرتبطة بنقل الحيوانات أو النباتات أو بالمواد اللازمة لبقائها علي قيد الحياة خلال فترة النقل، هذا ، بالإضافة إلي إجراءات أخذ العينات وطرق تقييم المخاطر ومتطلبات التعبئة والعنونة المبينة للمحتويات والمرتبطة مباشرة بسلامة المواد الغذائية.

وطبقاً للمادة (٢) من الملحق ألف فإن الاتفاق يدعو إلي ضرورة التنسيق

حول إنشاء وإقرار وتطبيق تدابير مشتركة لحماية صحة الإنسان والنبات من جانب مختلف الدول الأعضاء.

موقف مصر من اتفاق التدابير الخاصة بالصحة والصحة النباتية:

. يتركز الموقف المصرى، وكذا موقف باقي الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، في هذا الاتفاق حول قضايا التنفيذ المتعلقة به، ويمكن أن تتعرض جمهورية مصر العربية لقضايا التنفيذ الخاصة بهذا الاتفاق على النحو التالى:

أولا: القضايا التي يجب حلها بصورة فورية وهى:(١)

١- تنفيذ الفقرة ١من المادة العاشرة:

تشير هذه المادة إلي المعاملة الخاصة والتفصيلية الممنوحة للدول النامية ، وقد نصت الفقرة الأولي منها على «أنه يجب علي الدول الأعضاء أن تأخذ في اعتبارها- عند تطبيق الإجراءات الخاصة بالصحة والصحة النباتية-احتياجات الدول النامية والأقل نموا »...وفي ذلك يقترح مايلى:

-أن يتم تطبيق المادة العاشرة بشكل إلزامي.

- أن يتم العمل بأى إجراء لحماية الصحة والصحة النباتية من شأنه أن يؤدى إلي وجود مشاكل في أكثر من دولة واحدة نامية.

٢- تنفيذ الفقرة٢ من المادة العاشرة:

وتتعلق هذه الفقرة بالسماح للدول النامية بفترات أكبر للتوافق مع أية

إجراءات جديدة قد تتخذها بعض الدول لحماية الصحة والصحة النباتية بها ... وفي ذلك نقترح أن يتم تطبيق هذه الفقرة بشكل إلزامى من قبل الدول المتقدمة وكذاإعطاء الدول النامية فترة لاتقل عن ١٢ شهر من تاريخ الإخطار بوجود أية إجراءات جديدة علي السلع الاستراتيجية فيها للتوافق مع ماورد في هذا الإخطار من متطلبات جديدة.

٣- المشاركة في وضع المعايير الدولية:

يجب العمل علي ضمان مشاركة كافة الدول من مختلف المناطق الجغرافية، ووفقا لمستويات التنمية الاقتصادية فيها، في عملية وضع المعايير المقاييس الدولية وكذا ألا يتم الاعتراف بأية مواصفات كمواصفات دولية إلا بعد مشاركة الدول النامية في وضعها وبفعالية، كما يجب أن تقوم منظمات التقييس الدولية- التي تتمتع بصفة المراقب-بعمل تقارير دورية حول مدى مشاركة الدول النامية في هذه العملية.

٤- تنفيذ الفقرة ٢ من الملحق B من الاتفاق:

وهو الملحق الخاص بشفافية النظام المعمول به لحماية الصحة والصحة النباتية .. وفي ذلك نقترح أن يتم تطبيق هذه الفقرة بشكل إلزامى في كافة الدول الأعضاء وبخاصة المتقدمة منها.

٥- تنفيذ المادة الرابعة من الاتفاق:

وهى المادة الخاصة بالتكافؤ ،وقد أسيء تفسير هذه المادة حيث تم تفسيرها علي أساس المساواة بين الإجراءات الحمائية في الدول المختلفة.. وفي ذلك نقترح أن يتم تفسيرهذه المادة بالشكل الذي يوضح معناها، بالإضافة إلى إعطاء الدول النامية قدرأكبر من القدرة علي الدخول في اتفاقيات تكافؤ مع الدول المتقدمة

الأخرى بما في ذلك من توفير مساعدات فنية تساعدها علي بناء قدراتها الذاتية في هذا الشأن.

ثانيا: قضايا يمكن التعرض لها في فترات لاحقة:

١- الانضمام إلي الاتفاقيات الدولية متعددة الأطراف.. وفي ذلك نقترح أن تتسم هذه الاتفاقيات بالشفافية، وأن تكون عملية الانضمام إليها مفتوحة لكافة الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، وأن يشمل قواعد للمنشأ تسمح للمنتجات التي تجتاز تقييم المطابقة بالاستفادة من هذه الاتفاقيات.

٢- المواصفات والإرشادات الدولية.. وفي ذلك نقترح أن يتم تحديد وتوضيح الفرق بين الأمور الإرشادية التي تطبقها بعض الدول بصورة تطوعية(مثل الفرق بين المقاييس والمواصفات الدولية الخاصة بصحة الحيوان وغيرها من الإرشادات العامة التي يؤدى اتباعها إلي الحفاظ علي صحة الحيوانات).

٣- مراجعة الاتفاق.. وفي ذلك نقترح أن تتم مراجعة الاتفاق بصورة دورية، علي أن يتم ذلك كل عامين بدلا من ثلاثة أعوام كما كان محددا في الاتفاق.

المطلب الثالث

الاتفاق في مجال المنسوجات والملابس

كان مأمولا أن تكون التجارة الخارجية وسيلة جوهرية لانقاذ الدول المتخلفة من وهدة التخلف. لقد اعتقد كثير من الاقتصاديين أن التجارة هى السبب الرئيسي وراء تطورالأمم ونموها. وكان هذا الرأى الذي ظل سائداً خلال القرن التاسع عشر وجزءاً كبيرا من القرن العشرين يتلاقى تماما مع نظرية «هكشر-أولين» عوامل الانتاج.

فالدول المتخلفة سوف تستفيد من التجارة الدولية حيث إن الطلب الذي ينشأ علي منتجات هذه الدول من قبل الدول الصناعية سوف يشجع علي الاستثمار والانتاج، وبالتالي سوف يؤدى إلي توسع الأسواق وزيادة الدخول عموما.

وانطلاقا من الحقيقة السابقة كان متوقعا أن تستفيد الدول المتخلفة من قطاع المنسوجات والملابس في مجال التجارة الدولية. باعتبار أنها تتمتع بميزة نسبية في هذا القطاع (علي حد تعبير ريكاردو) وكذلك فهي تتمتع في هذا القطاع بوفرة في عوامل انتاج المنسوجات والملابس باعتبار أن هذا القطاع يحتاج لوفرة في العمالة، وهذاأمر تملك فيه الدول المتخلفة كثافة عمالية كبيرة.

وبالتالى كان مأمولا أن يلعب هذا القطاع دورا كبيرا في تنمية الدول المتخلفة، ولكن الدول الصناعية أبت أن تترك لهذا القطاع أن يلعب دوره المنتظر في تنمية الدول المتخلفة وقامت بفرض قيود كمية متعددة علي صادرات الدول المتخلفة في هذا القطاع في ظل مايعرف باتفاق الألياف المتعددة The Multifibre Agreement (M.F.A.)

اتفاق الألياف المتعددة :(١)

هناك قيد اختيارى عالمى هائل علي التصدير يعتبر أكثر القيود جميعا من هذا القبيل، يغطى نصف تجارة العالم في المنسوجات أو الملابس، ويسمى باتفاق الألياف المتعددة. وهوليس موجها لكل الدول ولكن فقط الدول الأقل تقدما واليابان ولهذا الاتفاق أثر كبير، لأن المنسوجات والملابس تكون ١٠٪ من التجارة العالمية في المصنوعات، وربع الصادرات المصنعة للبلاد الفقيرة. وفي العديد من البلاد الفقيرة، تكون المنسوجات والملابس معا أكبر صادر غير زراعي وموفر للعمالة. ومن المعروف أن تلك الدول تتمتع بميزة نسبية قوية في خطوط الانتاج العديدة حيث تكون تكلفة العمالة منخفضة بصورة كبيرة .

وقد تمت صياغة اتفاق الألياف المتعددة بشكل غير متفن لأول مرة عا ١٩٧٤، ويبين الاسم أنه ينطبق علي الألياف المصنعة من القطن، والصوف، والألياف الصناعية. وتم التجديد الرابع لهذا الاتفاف في٣١ ديسمبر سنة ١٩٩٣. وثمت غرابة قانونية في هذا المجال وهى أن الاتفاق متعدد الألياف يعتبر خارج الجات ومضاد لمبادئها، ولكن تم التفاوض عليه تحت رعايتها ويفد جزئيا بواسطتها.

وقد نما اتفاق الألياف المتعددة وتحول إلي متاهة معقدة تضم ٦٩ نصاو٠٠٠ر٢٠ ملحقا، ويضم حوالي ٣٠٠٠ حصة من جانب واحد علي بلاد مختلفة ومنتجات داخل الترتيب. علي سبيل المثال، في عام ١٩٩١ دخلت الولايات المتحدة التي كان بها ١٤٧ منتجا مختلفا خاضعا للقيود في ٣٨ اتفاقا ثنائياً في ظل اتفاق الألياف المتعددة، وخمسة اتفاقات أخرى مع بلاد خارج إطار الترتيب متعدد الألياف، وحصص حتى بالنسبة لجوام ومرياناس الشمالية.

التي تعتبر أراضى أمريكية. وفي الآونة الأخيرة، كان للجماعة الأوربية حوالي ٤٠ حصة في نطاق ٤٧ اتفاقية، كما لايوجد تأجيل في الدول المتقدمة الصغيرة، واستراليا، وكندا واسكندنافيا لديها حماية صارمة نسبيا كذلك، تنطوي كلها علي اتفاقات ثنائية.وحتى الحكومات الأكثر ليبرالية قد انضمت (ماعدا اليابان، التي تفرض قيودا ضد الصين فقط وضد كوريا وباكستان)، وتعمل الاتفاقات الثنائية علي تجميد حصص السوق، وقد لايتم نقل الحصص غير المستخدمة بين الدول. والتعقيد الهائل يخلق حالات عدم تأكد لها أسوأ الأثر بلاشك علي الموردين الصغار ذوي الخبرة المحدودة والمصدرين المحتملين الذي لايحصلون علي التشجيع.

ويغطى كل اتفاق نطاقا واسعا من المنتجات الفردية. بأكثر من ١٠٠ قيد منفصل في مواجهة بعض البلاد.

ويعني حجم التفاصيل غير المعروفة لاتفاق الألياف المتعددة أنه حتى عند السماح بدخول الواردات، فإن كثيرا من عدم التأكد يواجه المصدرين. وكمثال صارخ مايمكن أن يحدث تسبب خطأ كمبيوتر أمريكي عام١٩٨٧ في نشر معلومات تقرر أن الحصة علي الجاكتات المصنوعة من القطن الصيني كانت لاتزال مفتوحة، وعندما تم اكتشاف الخطأ، تم إغلاق الحصة في الحال، والمستوردون الذي تصرفوا بناء علي المعلومات الخاطئة عانوا من خسارة خطيرة عندما كان عليهم أن يلغوا عقودهم.

ويتشمل الأثر علي المستهلكين في ارتفاع أسعار الملابس (تضاعف في الولايات المتحدة)، الستائر، المفروشات، الفوط،السجاد،وغيرها، وقدر إجمالي الفاتورة في منتصف الثمانينات بـ ٣٧ مليون دولار في العام في الولايات المتحدة وحدها. ممايساوى تعريفة مقدارها ٣٪ ، والأثر تراجعي لأن تلك

المنتجات تأخذ نسبة أعلي من دخل الفقراء. وأسوأ الآثار تشعر بها البلاد الضعيفة الأقل تقدما. ويعتقد أن صادرات البلد الفقير من المنسوجات والملابس يمكن أن تبلغ الضعف لو لم يوجد اتفاق الألياف المتعددة (ومن المؤكد أن اتفاق الألياف المتعددة يبدو أفضل إذا افترضنا أن الحماية الوطنية كان يمكن أن تكون أسوأ بدونه).

وأمام ماسبق كان هناك اتفاق لأنهاء اتفاق الألياف المتعددة خلال عشرة سنوات والانتقال إلي التجارة الحرة في المنسوجات والملابس تم التوصل إليه في جولة أوروجواى للمفاوضات التجارية.

إدراج موضوع التجارة في المنسوجات والملابس ضمن موضوعات مفاوضات جولة أوروجواى.

بسبب الانتقادات التي وجهت لاتفاق الألياف المتعددة طالبت الدول النامية -في مرحلة المشاورات التى سبقت بداية جولة أوروجواي - بإدراج قطاع المنسوجات والملابس ضمن القطاعات التي يشملها النظام القانوني للجات، وإنهاء العمل باتفاق الألياف المتعددة . وقد تم -بالفعل- موافقة الدول المشتركة في جولة أوروجواى على إدراج موضوع التجارة في المنسوجات والملابس- ولأول مرة- ضمن موضوعات المفاوضات في جولة أوروجواي.

وهنا ينبغى رصد حقيقة هامة تميز مسار العلاقات الاقتصادية الدولية، وتتمثل هذه الحقيقة في أن [1]الدول الصناعية الكبرى لم تلتزم ببنود اتفاقية الجات إلا عندما كانت تخدم مصالحها، وكانت الدول النامية ترغب في أن يتم الاتفاق في هذه الجولة الأخيرة من المفاوضات على إزالة سريعة لكافة القيود الكمية التي فرضتها الدول الصناعية علي صادراتها من المنسوجات والملابس ،

غير أن الاتفاق الذي تم التوصل إليه لم يحقق طموحات الدول النامية حيث إنه ينص علي إزالة القيود المذكورة علي مراحل وخلال فترة تمتد عبر ١٠ سنوات ابتداء من أول يناير ١٩٩٥ حيث ستقوم الدول المستوردة للمنسوجات والملابس بإدخال ما لايقل عن ١٦٪ من وارداتها تحت بنود منظمة الجات مستخدمة عام ١٩٩٠ كسنة أساس لحجم هذه الواردات وفي أول يناير عام١٩٩٨ سيتم تحرير ما لايقل عن ١٧٪ من هذه الواردات يتبعه تحرير آخر قدره ١٨٪ في بداية عام ٢٠٠٢ ثم يتم تحرير بقية القيود قبل نهاية الفترة المقررة لتنفيذ هذا الاتفاق أى عام ٢٠٠٥. (١)

الهدف الأساسي من اتفاق المنسوجات والملابس:

كان الغرض من المفاوضات بشأن المنسوجات والملابس هو وضع شروط تساعد علي إمكانية ادماج هذا القطاع في الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة بهدف تعزيز قواعده وضوابطه والمساهمة بالتالى في زيادة حرية التجارة.

وبالنظر للاتفاق في القرار في أبريل ١٩٨٩ عن لجنة المفاوضات التجارية ينبغى أن تبدأ عملية الادماج في ختام دورة أوروجواى من المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف، أن تكون تدريجية.

وقد اتفقت الدول الأعضاء علي تقرير معاملة خاصة للدول بالأعضاء الأقل نموا.

الأحكام الأساسية لاتفاق المنسوجات والملابس:

تدور الأحكام الأساسية لاتفاق المنسوجات والملابس حول الإجراءات

الرئيسية التى ينبغى القيام بها لتحرير هذا القطاع وهى تتمثل فيمايلى[١]:

١- يتضمن هذا الاتفاق الأحكام التي يجب علي الأعضاء تطبيقها خلال الفترة الانتقالية من أجل ادماج قطاع المنسوجات والملابس في اتفاقية جات١٩٩٤.

٢- يوافق الأعضاء علي استخدام أحكام الفقرة ١٨ من المادة ٢ والفقرة ٦(ب) من المادة ٦ بشكل يساعد كثيرا علي الزيادة في فرص الوصول إلى الأسواق أمام صغار الموردين وتطوير الفرص التجارية الهامة أمام الموردين الجدد في تجارة المنسوجات والملابس[١].

٣- يأخذ الأعضاء بعين الاعتبار وضع الدول الأعضاء التي لم تقبل بروتوكلات تجديد اتفاق التجارة الدولية في المنسوجات منذ عام ١٩٨٦ (المشار إليه هنا باسم اتفاق الألياف المتعددة) وتعامله معاملة خاصة قدر الإمكان أثناء تطبيق أحكام هذا الاتفاق.

٤- يوافق الأعضاء على أن المصالح الخاصة للأعضاء المنتجة والمصدرة للقطن ينبغى أن تنعكس في تنفيذ أحكام هذا الاتفاق وذلك بالتشاور معها.

٥- من أجل تسهيل ادماج قطاع المنسوجات والملابس في اتفاقية جات ١٩٩٤ علي الأعضاء السماح باستمرار عملية التكيف الهيكلى الذاتي للصناعة وتعزيز التنافس في أسواقها.

٦- لاتؤثر أحكام هذا الاتفاق علي حقوق الأعضاء والتزاماتها بموجب أحكام اتفاقية منظمة التجارة العالمية والاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف إلا

نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية تتفق الأعضاء علي الترتيبات اللازمة لجعل فترة القيود مطابقة لسنة الاتفاق (٢) ووضع أسس نظرية لمستوى هذه القيود وتنفيذ أحكام هذه المادة. وتوافق الدول الأعضاء المعنية علي التشاور حالا وعند الطلب بغية التوصل إلي اتفاق متبادل. ويجب أن تراعى مثل هذه الترتيبات، مع جملة اعتبارات، موسمية الشحنات في السنوات الأخيرة. وتعرض نتائج هذه المشاورات علي جهاز مراقبة المنسوجات الذي يتقدم إلي الأعضاء المعنية بالاقتراحات التي يراها مناسبة.

٤-يجب النظر إلي القيود التي يقدم عنها إخطار بموجب الفقرة١ علي أنها مجموعة القيود التي يفرضها الأعضاء المعنيون قبل بدء نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية بيوم. ولاتفرض أى قيود أخرى بالنسبة للمنتجات أو الأعضاء إلابموجب أحكام هذا الاتفاق أو أحكام اتفاقية جات ١٩٩٤ذات الصلة (٣) وتلك القيود التي لم يقدم عنها إخطار خلال ستين يوما من بدء نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية يجب انهاؤها فوراً.

٥- كل إجراء انفرادي يتخذ بموجب المادة ٣ من اتفاق الألياف المتعددة قبل نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية يظل سارى المفعول خلال الفترة المنصوص عليها فيه، ولكن دون أن يتجاوز اثني عشر شهرا، إذا راجعه جهاز الرقابة علي المنسوجات الذي أنشئ بموجب الاتفاق المذكور. وإذا لم يراجع هذا الجهاز الإجراء الانفرادي فإن جهاز مراقبة المنسوجات هو الذي يقوم بذلك طبقا للقواعد

(١) تعريف«سنة الاتفاق» هى أنها فترة ١٢ شهرا تبدأ من نفاذ اتفاق المنظمة العالمية للتجارة ثم فترات اثني عشر شهرا لاحقة.

(٢) لاتشمل أحكام اتفاقية جات ١٩٩٤ المتعلقة بهذا الموضوع المادة١٩ المتعلقة بالمنتجات التي لم ينته إدخالها إلي اتفاقية جات ١٩٩٤، باستثناء ماورد بالتحديد في الفقرة٣ من الملحق.
-انظر المادة الثانية من الاتفاق.

وتتيح الدول الأعضاء لبعضها البعض فرصا مناسبة لإجراء مشاورات بشأن أى قضايا تمس تنفيذ هذا الاتفاق.

التزامات الدول الأعضاء أمام جهاز مراقبة المنسوجات:

تلتزم الدول الأعضاء بالتزامات متعددة أمام جهاز مراقبة المنسوجات تتمثل فيمايلى(١):

١- يخطر الأعضاء جهاز مراقبة المنسوجات المنصوص عليه في المادة ٨ بتفاصيل جميع القيود الكمية الباقية بمقتضى اتفاقات ثنائية بموجب المادة ٤، أو التى تم الإخطار بها المادة ٧ أو ٨ من اتفاق الألياف المتعددة وكانت سارية قبل نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية، وذلك خلال ستين يوما من بدء نفاذه، على أن يشمل الإخطار مستويات القيود ومعدلات النمو والأحكام الخاصة بالمرونة. ويوافق الأعضاء على أن أحكام الاتفاق الحالي هى التى تحكم، بعد بدء نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية ، جميع هذه القيود القائمة بين الأطراف المتعاقدة في اتفاقية جات ١٩٤٧ والساري قبل بدء نفاذ هذا الاتفاق الأخير.

٢- يعمم جهاز مراقبة المنسوجات هذه الإخطارات علي جميع الأعضاء لاحاطتها علما، وبإمكان كل عضو أن يلفت نظر الجهاز المذكور، خلال ستين يوما من التعميم، إلى أى ملاحظات علي هذا الإخطار ، علي النحو الذي يراه مناسبا، وتعمم هذه الملاحظات على باقى الأعضاء لاحاطتها علما. ويجوز أن يتقدم جهاز الرقابة علي المنسوجات بتوصيات إلي الأعضاء المعنية عند الضرورة.

٣- في حالة عدم تطابق فترة الاثنى عشر شهرا التي تشمل القيود الواجب الإخطار عنها بموجب الفقرة ١ مع فترة الاثنى عشر شهرا السابقة لبدء

إذا نص الاتفاق الحالى علي خلاف ذلك.

٧- يتضمن الملحق منتجات المنسوجات والملابس التى يسرى عليها هذا الاتفاق.

جهاز مراقبة المنسوجات:

للإشراف علي تنفيذ هذا الاتفاق وبحث جميع التدابير المتخذة بموجبه وتطابقها معه ولاتخاذ الإجراءات المطلوبة بموجب هذا الاتفاق ، أنشئ جهاز مراقبة المنسوجات. ويتألف الجهاز [1] من رئيس وعشرة أعضاء. وتكون العضوية فيه متوازنة كما تكون ممثلة للدول وتسمح بالتناوب بين أعضاءه في فترات مناسبة. ويعين الأعضاء فيه من جانب دول أعضاء يعينها مجلس التجارة في السلع لكى في جهاز مراقبة المنسوجات؛ ويؤدى هؤلاء الأعضاء عملهم على أساس صفتهم الشخصية.

ويضع جهاز مراقبة المنسوجات قواعد إجراءاته. ولكن من المفهوم أن توافق الآراء داخل الجهاز لا يستوجب موافقة أو عدم موافقة أعضاء تعينهم دول أعضاء معينة في نزاع يكون موضوع مراجعة من جانب الجهاز.

ويعتبر جهاز مراقبة المنسوجات جهاز دائم ويجتمع عند الضرورة للقيام بوظائفه وفقًا لهذا الاتفاق. ويعتمد في ذلك علي الإخطارات والمعلومات التي تزوده بها الدول الأعضاء بموجب المواد ذات الصلة من هذا الاتفاق والتي تكون معززة بمعلومات إضافية أو تفاصيل ضرورية قد يتقدم بها الأعضاء أو يقرر الجهاز مطالبتهم بها. كما يجوز له أن يستند في عمله إلي الإخطارات المرسلة إلي باقى أجهزة منظمة التجارة العالمية.

والإجراءات التي تحكم تدابير المادة ٣ من اتفاق الألياف المتعددة. ويراجع جهاز مراقبة المنسوجات، وفقًا لقواعد وإجراءات اتفاق الألياف المتعددة المطبقة في ذلك الشأن، أى تدبير تم تطبيق بموجب المادة ٤ من الاتفاقية قبل موعد بدء نفاذ اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة يكون موضع خلاف لم يحسم من قبل جهاز الرقابة علي المنسوجات.

٦- عند نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية يكون علي كل عضو أن يدمج في اتفاقية جات ١٩٩٤ منتجات تمثل أقل من١٦٪ من إجمالي حجم وارداته عام١٩٩٠ من المنتجات الواردة في الملحق وفقًا لبنود النظام المنسق لوصف السلع وترميزها. وينبغى أن تشمل المنتجات الواجب ادماجها تلك التي تنتمى إلي كل فئة من الفئات الأربعة التالية: الخيوط المشطة والمغزولة، والأقمشة، والمنتجات النسيجية الجاهزة، والملابس.

٧-وتقدم الأعضاء المعنية إخطارا كاملاً عن تفاصيل الإجراءات الواجب اتخاذها بموجب الفقرة ٦، وذلك حسب الآتى:

(أ) تتعهد الأعضاء التى تستبقى قيودا بموجب الفقرة١، بصرف النظر عن تاريخ بدء نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية، بأن تخطر أمانة الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة علما بهذه التفاصيل قبل الموعد المحدد في القرار الوزاري الصادر في ١٥ نيسان/أبريل ١٩٩٤، وتعمم أمانة الاتفاقية العامة هذه الإخطارات علي باقى المشاركين لاحاطتهم علما، وتوضع الإخطارات المذكورة تحت تصرف جهاز مراقبة المنسوجات عند انشائه، وذلك للأغراض المنصوص عليها في الفقرة ١٢١.

(ب) الدول الأعضاء التي احتفظت لنفسها بموجب الفقرة ١ من المادة ٦

بحق استخدام أحكام هذه المادة تخطر جهاز مراقبة المنسوجات بهذه التفاصيل قبل ستين يوما من بدء نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية أو قبل نهاية الشهر الثاني عشر من تنفيذ الاتفاقية المذكورة بالنسبة للدول الأعضاء المشمولة بالفقرة ٣ من المادة١. ويعمم جهاز مراقبة المنسوجات هذه الإخطارات علي باقى الأعضاء لاحاطتها علما كمايراجعها وفقًاللفقرة ٢١.

٨- المنتجات المتبقية، أى تلك التي لم تدمج في اتفاقية جات ١٩٩٤ بموجب الفقرة ٦، تدخل حسب البنود المحددة في النظام المنسق لوصف السلع الأساسية وترميزها، وذلك علي ثلاث مراحل هى:

(أ) في اليوم الأول من الشهر السابع والثلاثين بعد بدء نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية المنتجات التي شكلت مالايقل عن١٧٪ من إجمالي حجم واردات الأعضاء في عام ١٩٩٠ من المنتجات المذكورة في الملحق. وينبغى أن تشمل المنتجات التى سيدمجها الأعضاء منتجات من كل فئة من الفئات الأربعة التالية: الخيوط المشطة والمغزولة، الأقمشة، المصنعات الجاهزة، والملابس.

(ب) في اليوم الأول من الشهر الخامس والثمانين من بدء نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية المنتجات التي شكلت ١٨٪ من إجمالي حجم واردات الأعضاء في ١٩٩٠ من المنتجات المشار إليها في الملحق. وينبغى أن تشمل المنتجات التى سيدمجها الأعضاء تلك التى تنتمى إلي كل فئة من الفئات الأربعة التالية: الخيوط المشطة والمغزولة، والأقمشة، المصنعات الجاهزة، والملابس؛

(ج) في اليوم الأول من الشهر المائة وواحد وعشرين من بدء نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية، سيندمج قطاع المنسوجات والملابس في اتفاقية

جات١٩٩٤، بحيث تكون جميع القيود المفروضة بموجب الاتفاق الحالي قد أزيلت.

٩- الأعضاء التى أعلنت عن نيتها بموجب الفقرة١ من المادة ٦ بعدم الاحتفاظ لنفسها بحق استخدام أحكام المادة ٦، يعتبر أنها أدمجت منتجاتها من المنسوجات والملابس في اتفاقية جات١٩٩٤ وفقًا للاتفاق الحالي. وبالتالى لن تكون هذه الأعضاء مجبرة علي التقيد بأحكام الفقرات من ٦ إلي ٨ والفقرة ١١.

١٠- ليس هناك في هذا الاتفاق مايمنع عضوا ما من التقدم ببرنامج للادماج حسب الفقرة ٦ أو ٨ من ادخال منتجاته إلي اتفاقية جات ١٩٩٤ قبل الموعد المحدد في البرنامج. لكن يجب أن تبدأ عملية الادماج مع بداية سنة الاتفاق مع اخطار جهاز مراقبة المنسوجات بتفاصيلها قبل ذلك بثلاثة شهور علي الأقل كي تعمم علي جميع الأعضاء.

١١- يحاط جهاز مراقبة المنسوجات علما بتفاصيل برامج الادماج التى يضعها كل عضو بموجب الفقرة ٨ وذلك قبل اثني عشر شهرا علي الأقل من دخولها حيز التنفيذ ويعممها الجهاز المذكور علي جميع الأعضاء.

١٢- مستويات الأساس للقيود المفروضة علي باقى المنتجات والمشار إليها في الفقرة ٨ هى مستويات القيود المشار إليها في الفقرة١.

١٣- خلال المرحلة الأولي من هذا الاتفاق (أى من تاريخ نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية حتى الشهر السادس والثلاثين منه) تزاد سنويا مستويات كل قيد كان قائما بموجب اتفاقات ثنائية تحت اتفاق الألياف المتعددة في الاثنى عشر شهرا السابقة على نفاذ اتفاقية المنظمة العالمية وذلك لايقل عن معدل النمو المعمول به بالنسبة لهذه القيود مع زيادته بنسبة ١٦ في المائة.

١٤- ما لم يكن هناك قرار آخر من مجلس التجارة في السلع أو جهاز تسوية المنازعات بموجب الفقر١٢ من المادة ٨ ، فإن مستوى كل قيد متبقى يجب الزيادة فيه سنويا خلال مراحل لاحقة للاتفاق الحالي مالايقل عماياًتى:

(أ) بالنسبة للمرحلة ٢ (من الشهرالسابع والثلاثين إلي الرابع والثمانين من نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية) تكون الزيادة في معدل النمو بالنسبة للقيود المعنية خلال المرحلة ١ بنسبة ٢٥ في المائة ؛

(ب) بالنسبة للمرحلة ٣ (من الشهرالخامس والثمانين إلي المائة والعشرين من نفاذ اتفاق المنظمة العالمية) تكون الزيادة في معدل النمو بالنسبة للقيود المعنية خلال المرحلة ٢ بنسبة ٢٧ في المائة.

١٥- ليس هناك في هذا الاتفاق مايمنع أحد الأعضاء من رفع أى قيد استبقى طبقا لهذه المادة وكان ساريا عند بداية أى سنة اتفاق خلال الفترة الانتقالية، شرط إخطار الدولة العضو المصدرة وجهاز مراقبة المنسوجات قبل نفاذ رفع القيد بثلاثة شهور علي الأقل. ويمكن تخفيض موعد الإخطار إلي ثلاثين يوما. بموافقة الدولة العضو التي فرض عليها القيد. ويعمم جهاز المراقبة الإخطارات علي جميع الأعضاء وعند النظر في رفع القيود المنصوص عليها في هذه الفترة، تأخذ الدول الأعضاء المعنية بعين الاعتبار معاملة الصادرات المماثلة من جانب باقي الأعضاء.

١٦- يجب أن تكون أحكام المرونة، أى النقل والترحيل والاستباق، المطبقة علي جميع القيود بموجب هذه المادة مماثلة للأحكام المنصوص عليها في الاتفاقات الثنائية المبرمة بموجب اتفاق الألياف المتعددة في فترة الاثني عشر شهرا السابقة لنفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية، ولن توضع أى حواجز كمية دون استخدام

أحكام النقل والترحيل والاستباق.

١٧-تكون الترتيبات الإدارية التى تعتبر مناسبة لتنفيذ أى من أحكام هذه المادة، موضع اتفاق بين الدول الأعضاء المعنية، ويرسل إخطار عن أى ترتيبات من هذا النوع إلي جهاز مراقبة المنسوجات.

١٨- بالنسبة للدول الأعضاء التى تكون صادراتها خاضعة لقيود معينة قبل دخول اتفاقية منظمة التجارة العالمية حيز التنفيذ بيوم واحد والتي تمثل قيودها ١ر٢ بالمائة أو أقل من مجموع حجم القيود المطبقة من جانب عضو مستورد في ٣١ كانون الأول/ ديسمبر ١٩٩١ والتى سبق الإخطار بموجب هذه المادة، يجب إدخال تحسينات ملموسة علي وصول صادراتها إلي ا لأسواق عن بدء نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية وطيلة مدة الاتفاق الحالي، وذلك بتقدمها لمعدلات النمو المشار إليها في الفقرتين ١٣و١٤ بمرحلة واحدة، أو بتغييرات مماثلة قد يتفق عليها بشأن خليط من مستوى الأساس وأحكام النمو والمرونة. ويحاط جهاز مراقبة المنسوجات علما بهذه التحسينات.

١٩- وفي جميع الحالات، تطبق أحكام المادة التاسعة عشرة، الوارد تفسيرها في اتفاق إجراءات الوقاية خلال فترة الاتفاق الحالي التي يتخذ أحد الأعضاء خلالها تدابير وقائية بموجب المادة التاسعة عشرة من اتفاقية جات ١٩٩٤ بشأن منتج لمدة سنة مباشرة بعد ادماج ذلك المنتج في اتفاقية جات ١٩٩٤ وفق أحكام هذه المادة (فيما عدا مانص عليه من أحكام في الفقرة ٢٠).

٢٠- وعند تطبيق مثل هذا الإجراء باللجوء إلى وسائل غير جمركية يطبق العضو المستورد الإجراء حسب الفقرة ٢(د) من المادة الثالثة عشرة من اتفاقية جات١٩٩٤ وذلك بطلب من أى عضو مصدر تكون صادراته من هذه المنتجات

مقيدة بموجب الاتفاق الحالي في أي وقت خلال فترة سنة مبا
العمل بتدابير الوقاية. وعلي العضو المصدر المعنى إدارة مـ
ولايؤدى المستوى المطبق إلي تخفيض الصادرات المعنية إلي مـ
فترة تمثيلية حديثة؛ ويكون عادة هو معدل صادرات العضو الـ
التمثيلية الثلاث الأخيرة التي تتاح احصاءات بشأنها. بالا
وعندما يطبق تدبير الوقاية لمدة تفوق سنة، فإن المستوى الـ
تدريجيا فى فترات منتظمة خلال فترة التطبيق. وفي مثل هذه
العضو المصدر المعنى حق وقف تنازلات مماثلة أو وقف أى التز
الفقرة ٣(أ) من المادة التاسعة عشرة من اتفاقية جات ١٩٩٤.

٢١- يراقب جهاز مراقبة المنسوجات تنفيذ هذه المـا
طلب أى عضو، أن يراجع أى موضوع يتعلق بتنفيذ أحكام
الجهاز التوصيات أو الاستثناءات المناسبة خلال ثلاثين يو
الأعضاء المعنية بعد دعوتها إلي المشاركة.

ثم تناولت المواد الباقية من الاتفاق الأطر والتنظيمات الـ
تحرير قطاع المنسوجات والملابس وادماجه تماما في التجا
الاتفاق لذلك ميعادا محددا وكان ذلك في أول يناير عام ٥٠

موقف مصر من اتفاق المنسوجات والملابس:[1]

حصلت مصر علي استثناء بفرض حظر علي بنود المنسوجات حتى ١٩٩٨/١/١- وتم بالفعل رفع هذا الحظر- وبنود الملابس حتى ٢٠٠٢/١/١.

ويتشابه الموقف المصرى بالنسبة لتنفيذ الاتفاقية مع مواقف الدول النامية ويتمثل هذا الموقف في :

-ترى مصر أن الدول المتقدمة قامت برفع القيود عن عدد محدود من بنود المنسوجات والملابس.

-عدم التزام الدول المتقدمة بتطبيق نصوص الاتفاقية بمايضمن تنمية التجارة في المنسوجات والملابس وعلي سبيل المثال:

-الاتجاهات الحمائية لدي الدول المتقدمة والمتمثلة في اللجوء لإجراءات الشرط الوقائى علي منتجات تخضع بالفعل لقيود.

-اللجوء إلي رفع دعاوى إغراق ضد صادرات الدول النامية من المنسوجات والملابس دون وجود أسانيد كافية تبرر اللجوء لمثل هذا الإجراء.

-تغيير قواعد المنشأ من جانب بعض الدول دون التشاور مع الدول الأخرى وهو ما قامت به الولايات المتحدة وهو الأمر الذي يؤثر دون شك علي تجارة المنسوجات والملابس.

-عدم التزام الدول المتقدمة بتقديم معاملة تفضيلية للدول

المنتجة للقطن وصغار المنتجين والدول الأقل نمواً.

وأخيرا تطالب مصر الدول المتقدمة المستوردة بتطبيق الاتفاقية نصًا وروحًا علاوة علي ضرورة قيام هذه الدول بالإجراءات اللازمة لإعادة تكييف صناعة المنسوجات والملابس لديها حتى تستطيع أن تواجه المنافسة من جانب الدول النامية ممايسهل في النهاية عملية فتح أسواقها أمام صادرات الدول النامية من المنسوجات والملابس.

أثر اتفاق تجارة المنسوجات والملابس

علي الاقتصاد المصرى

يرى بعض المحللين (١) أن مصر قد وصلت إلي مستوى العالمية في بعض الصناعات ومنها صناعة الملابس الجاهزة.

وأمام ماسبق يرى الاقتصاديون أنه سيترتب علي تحرير قطاع المنسوجات والملابس - وفقا لأحكام منظمة التجارة العالمية- آثار إيجابية متعددة للاقتصاد المصرى . بل يرى المحللون أنه من أهم الآفاق (٢) التى تتفتح أمام مصر. مجال تصدير المنسوجات والملابس الجاهزة وذلك لأن اتفاقيات أوروجواى سوف تفتح أسواق الدول المتقدمة لهذه المنتجات وتلغى نظام الحصص الذي كانت تطبقه تلك الدول حتى الآن وذلك علي خطوات أثناء فترة انتقالية مدتها عشر سنوات.ويستلزم ذلك أن تتخذ الحكومة المصرية السياسات اللازمة لتشجيع هذا القطاع حتي يمكن الاستفادة بصورة كاملة من الفترة الانتقالية المحددة. وتتمثل هذه السياسات في تحديث هذه الصناعة ورفع كفاءتها الانتاجية وتخفيض الأعباء المالية الباهظة التي تتحمل بهاسواء في صورة رسوم وضرائب مباشرة أو غير مباشرة تعوق زيادة التصدير، وتيسير أحكام وإجراءات استرداد الرسوم الجمركية (دروباك)، والاهتمام بقيام الحكومة بتقديم الحوافز المشجعة علي التصدير بمالايتعارض مع الاتفاقات الدولية مثل الاسهام بجزء من نفقات التسويق الخارجي ومن بينهاتكلفة الاشتراك في المعارض الدولية.

أن تخفيضات التعريفة الجمركية التي تبنتها مصر في إطار الإصلاح الاقتصادي تفوق ماتقضى به اتفاقية أوروجواى، أى لايترتب عليها التزامات ...

إضافية. ويقابل ذلك أن باقي الدول الأعضاء التزمت بتخفيضات كبيرة في التعريفة الجمركية بلغ متوسطها ٣٣٪ (من الدول الصناعية الكبرى) بمايفتح آفاقا جديدة لمزيد من الصادرات المصرية. ولذلك يوصى بالموافقة على الالتزامات الخاصة بتخفيض الرسوم الجمركية مع قيام الحكومة بدراسة تفصيلية للفرص الجديدة الى تنشأ نتيجة للاتفاقية وإتاحة هذه الدراسات لقطاع التصدير بقطاعيه العام والخاص.

المطلب الرابع

الاتفاق بشأن القيود الفنية علي التجارة

نتناول فيمايلى توضيح الهدف من الاتفاق بشأن القيود الفنية علي التجارة والأحكام الأساسية المنظمة له وذلك علي النحو التالى:

أولا: هدف الاتفاق .

ثانيا: الأحكام الأساسية المنظمة للاتفاق.

أولا: هدف الاتفاق :

في سبيل تعزيز أهداف اتفاقية جات ١٩٩٤ وادراكا من الدول الأعضاء لأهمية الإسهام الذي يمكن أن تقدمه المقاييس الدولية ونظم تقييم المطابقة في هذا الشأن بتحسين كفاءة الانتاج، وتسهيل سير التجارة الدولية فإن هذا الاتفاق يستهدف: (١)

١- تشجيع وضع هذه المقاييس الدولية ونظم تقييم المطابقة.

٢- ضمان ألا تكون القواعد والمقاييس الفنية بمافيها التعبئة ومتطلبات وضع العلامات والغلاف وإجراءات تقييم المطابقة للقواعد والمقاييس الفنية عقبات لاداعى لها أمام التجارة الدولية.

٣- لاينبغى منع أى بلد من اتخاذ الإجراءات اللازمة لضمان نوعية صادراته، أو لحماية حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات وحماية البيئة أو لمنع ممارسات الغش علي المستويات التى يراها مناسبة بشرط ألا تطبق بطريقة يمكن أن يكون فيها تمييز متعسف أو غير مبرر بين البلدان التي تسودها نفس

الظروف ، أو تقييدا مستترا للتجارة الدولية، وأن تتطابق فيماعدا ذلك مع أحكام هذا الاتفاق.

٤- لاينبغى منع أى بلد من اتخاذ الإجراءات اللازمة لحماية مصالح أمته الأساسية.

٥- ضرورة مراعاة ظروف البلدان النامية التى قد تواجه صعوبات خاصة في وضع وتطبيق القواعد الفنية ومقاييس وإجراءت تقييم المطابقة والقواعد والمقاييس الفنية .

القواعد الأساسية للاتفاق:

تدور أحكام هذا الاتفاق حول تنظيم استخدام المواصفات والمقاييس الفنية التي يتوجب توافرها في المنتجات المستوردة، حتى لاتتحول هذه المواصفات وتلك المقاييس إلي قيود غيرتعريفية تقف حجر عثرة أمام انسياب التجارة الدولية.

وقد جاءت هذه الأحكام علي النحو التالى:

أولا:أحكام عامة:(١)

١-١- يقصد بالمصطلحات العامة للتوحيد القياسي وإجراءات تقييم المطابقة، عادة المعنى الوارد في التعاريف المعتمدة في نظام الأمم المتحدة وهيئات التوحيد القياسي الدولية مع مراعاة سياقها، وفي ضوء هدف ومقاصد هذا الاتفاق.

١-٢-ولكن لأغراض هذا الاتفاق تنطبق معانى المصطلحات الواردة في الملحق رقم (١).

١-٣- تخضع كل المنتجات. بمافيها المنتجات الزراعية والصناعية، لأحكام هذا الاتفاق.

١-٤- لاتخضع مواصفات الشراء التي تعدها الأجهزة الحكومية لمتطلبات الانتاج أو الاستهلاك في هذه الأجهزة لأحكام هذا الاتفاق، وإنما يحكمها الاتفاق بشأن المشتريات الحكومية في حدود المشمول الخاص به.

١-٥-لاتنطبق أحكام هذا الاتفاق علي الإجراءات الصحية وإجراءات الصحة النباتية وفق تحديدها في الملحق «ألف» للاتفاق بشأن تطبيق الإجراءات الصحية وإجراءات الصحة النباتية.

١-٦ -تفسر كل إشارة في هذا الاتفاق إلي القواعد الفنية والمقاييس وإجراءات تقييم المطابقة علي أنها تشمل أية تعديلات تدخل عليها، وأى إضافات إلي قواعدها أو المنتجات التي تغطيها، فيما عدا التعديلات والإضافات قليلة الشأن.

ثانيا: القواعد الفنية والمقاييس :إعداد واعتماد وتطبيق القواعد الفنية بواسطة أجهزة الحكومة المركزية:[١]

فيمايتعلق بأجهزة الحكومة المركزية:

٢-١- يكفل الأعضاء تمتع المنتجات المستوردة من أراضى أى عضو، من حيث القواعد الفنية، بمعاملة لا تقل عن المعاملة الممنوحة للمنتجات المماثلة ذات المنشأ الوطني وكذلك للسلع المشابهة التي يكون منشأها أى دولة أخرى.

٢-٢- يكفل الأعضاء عدم إعداد القواعد الفنية أو اعتمادها أو تطبيقها

بغية خلق عقبات لاضرورة لها أمام التجارة الدولية، أو لايكون لها هذا الأثر، ولهذا الغرض لاينبغى أن تكون القواعد الفنية مقيدة للتجارة بأكثر ممايجب لتحقيق غرض مشروع مع مراعاة المخاطر التي قد يثيرها عدم تحقيقه، ومن بين هذه الأغراض المشروعة متطلبات الأمن القومي، ومنع ممارسات الغش وحماية حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات أو حماية البيئة. ومن بين العناصر ذات الصلة التى ينبغى مراعاتها عند تقييم هذه المخاطر: المعلومات العلمية والفنية المتاحة أو التكنولوجيا المرتبطة بالتشغيل أو الاستعمالات النهائية المقصودة للمنتجات.

٢-٣- يتوقف سريان القواعد الفنية إذالم تعد نفس الظروف أو الأغراض قائمة، أو إذا كان من الممكن مواجهة الظروف أو الأغراض المتغيرة بطريقة أقل تقييدا للتجارة.

٢-٤- حيثمايلزم وضع قواعد فنية وتوجد مقاييس دولية أو يكون استكمالها وشيكا تستخدم الدول الأعضاء هذه المقاييس، أو الأجزاء ذات الصلة منها كأساس لقواعدها الفنية، إلا كلما كانت هذه المقاييس الدولية أو الإجزاء ذات الصلة منها وسيلة غير فعالة أو غيرملائمة لتحقيق الأهداف المشروعة المقصودة، وذلك مثلا بسبب عوامل مناخية أو جغرافية أساسية، أو مشاكل تكنولوجية أساسية.

٢-٥- العضو الذي يعد أويتعمد أويطبق قواعد فنية قد يكون لها أثر هام علي تجارة الأعضاء الآخرين يشرح، بناء علي طلب عضو آخر مبررات تطبيق القواعد الفنية وفق أحكام الفقرات من ٢ إلي ٤. وعند إعداد أو اعتماد أو تطبيق قواعد فنية من أجل الأهداف المشروعة المبينة صراحة في الفقرة ٢، ووفقا للمقاييس الدولية ذات الصلة ، ويفترض افتراضا، وإن كان يجوز إثبات عكسه،

أنها لن تضع عقبة لامبرر لهاأمام التجارة الدولية.

٢-٦- يسهم الأعضاء بدوركامل، في حدود مواردهم، في عمل هيئات التوحيد القياسي الدولية المناسبة المتعلقة بإعداد مقاييس دولية للمنتجات التي اعتمدت الأعضاء بشأنها أو تعتزم أن تعتمد قواعد فنية، وذلك بغية تحقيق تناسق القواعد الفنية علي أوسع أساس ممكن.

٢-٧- ينظر الأعضاء نظرة ايجابية إلي القواعد الفنية لباقى الأعضاء لاعتبارها معادلة لقواعدها حتى إذا كانت تختلف عنها، شرط أن تكون مقتنعة بأن هذه القواعد تحقق أهداف قواعدهم بصورة كافية.

٢-٨ يحدد الأعضاء عند الاقتضاء، قواعدهم الفنية القائمة علي أساس متطلبات الانتاج من حيث الأداء وليس من حيث التصميم أو الخصائص الوصفية.

٢-٩ - حيثما لايوجد معيار دولي ذو صلة، أو لا يتطابق المضمون الفنى لقواعد فنية مقترحة، مع المضمون الفنى للمقاييس الدولية ذات الصلة، وإذا كان من شأن القواعد الفنية أن تؤثر تأثيرا كبيرا علي تجارة الأعضاء الآخرين فإنه بتعين علي الأعضا:

٢-٩-١- أن تصدر نشرة في مرحلة مبكرة مناسبة،تعلن فيهاأنها تقترح تطبيق قواعد فنية معينة، بحيث يمكن للجهات المعنية في الدخل الأعضاء الإطلاع عليها؛

المعاملة الخاصة والتفضيلية للدول النامية:

باستقراء اتفاق القيود الفنية علي التجارة يلاحظ أنه قد قرر معاملة تفضيلية للدول النامية ويظهر ذلك في مواضع كثيرة منها[١]:

أ-عند تطبيق هذا الاتفاق يؤخذ في الاعتبار الاحتياجات المالية والتنموية والتجارية للدول النامية وذلك فيما يتعلق بالتزاماتها وحقوقها (الفقرة ٢/١٢).

ب- يجب علي الدول الأعضاء-عند وضع إجراءات تقييم المطابقة، القواعد الفنية والمعايير- أن تأخذ في اعتبارها الاحتياجات التنموية والمالية والتجارية للدول النامية، بحيث لاتشكل هذه الإجراءات والقواعد قيود غيرضرورية علي صادرات هذه الدول (الفقرة ٣/١٢).

ج- يمكن للدول النامية وضع قواعد ومعايير فنية لاترقي للمستوى التكنولوجي للمعايير والإرشادات والتوصيات الدولية وذلك في ضوء إمكانياتها المالية والتنموية والتجارية (الفقرة٤/١٢).

د- يجب علي الدول الأعضاء اتخاذ الإجراءات اللازمة المتاحة لهم ، لضمان قيام أجهزة التوحيد القياسي الدولية بوضع معايير فنية للمنتجات ذات الأهيمة الخاصة للدول النامية طالما أن ذلك ممكنا من الناحية العملية.

هـ-قيام الدول الأعضاء وبمايتفق مع أحكام المادة ١١ من هذا الاتفاق بتقديم المساعدات الفنية للدول النامية بهدف ضمان ألايؤدى تطبيق المعايير والقواعد الفنية وإجراءات تقييم المطابقة إلى إعاقة زيادة وتنويع المساعدات-درجة التنمية في الدولة طالبة المساعدات خاصة الدول الأقل نموا.

ز- تقضى الفقرة ٨ من هذه المادة بأنه ضمانا لتوافق الدول النامية مع أحكام هذه الاتفاقية، وفي ضوء الصعوبات التي تواجهها هذه الدول سواء علي المستوى المؤسسي أو البنية الأساسية بها، يجب على لجنة العوائق الفنية علي التجارة منح هذه الدولة فترات انتقالية استثنائية تعفى فيها من كل أو بعض التزاماتها في هذا الاتفاق وذلك في ضوء الاحتياجات التنموية والتجارية والمالية والتكنولوجية في الدول النامية وكذا المشكلات التي تواجهها الدول الأقل نموا.

المطلب الخامس

الاتفاق بشأن إجراءات الاستثمار

المتصلة بالتجارة

- ماذا تشمل إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة:

١-تشمل إجراءات الاستثمار[١] المتصلة بالتجارة التي لا تتسق مع الالتزام بالمعاملة الوطنية المنصوص عليه في الفقرة٤ من المادة ٣ من اتفاقية جات ١٩٩٤ الإجراءات التي تكون ملزمة أو قابلة للانفاذ بمقتضى القوانين الداخلية أوالقواعد الإدارية أو التى يكون الالتزام بها ضروريا للحصول علي فترة ما والتي تشترط:

(أ) شراء المنشأة أو استخدامها لمنتجات محلية المنشأ أو من أى مصدر محلي، سواء كان ذلك محددا بمنتجات بعينها، أو بحجم أو قيمة المنتجات أو بنسبة لحجم أو قيمة انتاجها المحلي؛

(ب) أو قصر شراء المنشأ أو استخدامها لمنتجات مستوردة علي كمية معينة كنسبة من حجم أوقيمة المنتجات المحلية التي تصدرها.

٢- تشمل إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة التي لاتتسق مع الإلغاء العام للقيود الكمية المنصوص عليه في الفقرة ١ من المادة١١ من اتفاقية جات ١٩٩٤ الإجراءات التي تكون ملزمة أو قابلة للانفاذ بمقتضى القوانين المحلية أو القواعد الإدارية أو التي يكون الالتزام بهاضروريا للحصول علي ميزة ما والتي تقيد:

[illegible] يرتبط به

[illegible]

[illegible] تقييد

[illegible] الأجنبية التي

[illegible]

[illegible] كان ذلك

[illegible] أوقيمة

[illegible]

[illegible] حتى (١)

[illegible] المتعلقة

[illegible] أن تتناول

[illegible] قد تكون

[illegible] هذه الآثار السلبية على التجارة.

[illegible] والتدريجي

[illegible] الاستثمار [illegible] الاقتصادي

[illegible] البلدان النامية الأعضاء مع ضمان حرية المنافسة.

[illegible] ضرورة مراعاة الاحتياجات التجارية والإنمائية والمالية للبلدان النامية الأعضاء ولاسيما البلدان الأعضاء الأقل نمواً».

الأحكام الأساسية للاتفاق:

نتناول فيمايلى توضيح الأحكام الأساسية للاتفاق وذلك علي النحو التالى:

أولا: نطاق الاتفاق:

ينطبق [١] هذا الاتفاق على إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة في السلع وحدها.

ثانيا:المعاملة الوطنية والقيود الكمية:

١- دون مساس بالحقوق والالتزامات الأخرى في اتفاقية جات١٩٩٤ لايجوز لأى عضو أن يطبق أى إجراء استثمار متصل بالتجارة لايتفق مع أحكام المادة ٣ والمادة ١١ من اتفاقية جات ١٩٩٤.

٢- يحوى ملحق هذا الاتفاق قائمة ايضاحية بإجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة التي لا تتفق مع التزام المعاملة الوطنية المنصوص عليه في الفقرة ٤ من المادة ٣ من اتفاقية جات١٩٩٤ والالتزام بالإلغاء العام للقيود الكمية المنصوص عليه في الفقرة ١ من المادة ١١ من اتفاقية جات ١٩٩٤.

ثالثاً: الاستثناءات [٢]:

تنطبق كل الاستثناءات في اتفاقية جات ١٩٩٤ حسب الاقتضاء علي أحكام الاتفاق الحالي.

رابعًا: البلدان النامية الأعضاء[1]:

يجوز للدولة النامية العضو أن تبتعد مؤقتاً عن أحكام المادة ٢ إلي الحد وبالطريقة التى تسمح بها المادة ١٨ من اتفاقية جات١٩٩٤ والتفاهم بشأن أحكام ميزان المدفوعات في اتفاقية جات١٩٩٤ والإعلان الخاص بالإجراءات التجارية المتخذة لأغراض ميزان المدفوعات الذي اعتمد في ٢٨ تشرين الثاني/ نوفمبر ١٩٧٩ الذي يسمح بخروج الأعضاء عن أحكام المادتين ٣ و١١ من اتفاقية جات ١٩٩٤.

خامسا: الإخطار والترتيبات الانتقالية [2]:

١- يقوم الأعضاء خلال ٩٠ يوما من بدء سريان اتفاق منظمة التجارة العالمية بإخطار مجلس تجارة السلع بكل إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة التي يطبقونها ولاتتمشى مع أحكام هذا الاتفاق. ويتم الإخطار عن كل إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة ذات التطبيق العام أو الخاص مع سماتها الرئيسية [3].

٢- يلغى كل عضو إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة التي تم الإخطار عنها بمقتضى الفقرة ١ خلال عامين من تاريخ نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية بالنسبة للبلدان المتقدمة الأعضاء وخلال خمسة أعوام بالنسبة للبلدان النامية الأعضاء وخلال سبعة أعوام بالنسبة للبلدان الأعضاء الأقل تقدما.

٣- يجوز لمجلس التجارة في السلع بناء علي طلب أن يمد الفترة الانتقالية لإلغاء إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة التي تم الإخطار عنهابمقتضى الفقرة١ بالنسبة للبلدان النامية الأعضاء بما فيها البلدان الأقل نموا، التي تثبت وجود صعوبات خاصة في تنفيذ أحكام هذا الاتفاق. ويأخذ مجلس التجارة في السلع في اعتباره عند النظر في هذا الطلب الاحتياجات الانمائية والمالية والتجارية الفردية للعضو المعني.

٤- لايجوز لأى عضو أن يعدل، خلال الفترة الانتقالية ، أحكام أى إجراءات استثمار متصلة بالتجارة قام بالإخطار عنها بمقتضى الفقرة ١ عن الأحكام التي كانت سائدة في تاريخ نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية بحيث يزيد درجة عدم اتساقها مع أحكام المادة ٢. ولاتتمتع إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة التى أدخلت قبل مايقل عن١٨٠ يوما من تاريخ نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية بالترتيبات الانتقالية المنصوص عليها في الفقرة ٢.

٥- مع عدم المساس بأحكام المادة ٢ يجوز للعضو، حتى لايسئ إلي المنشآت القائمة الخاضعة بإجراء استثمار يتصل بالتجارة أخطر عنه بمقتضى الفقرة ١، أن يطبق خلال الفترة الانتقالية نفس تدبير الاستثمار المتصل بالتجارة علي استثمار جديد « ١ » حينما تشبه منتجات هذا الاستثمار منتجات المنشآت القائمة « ٢ » وعندمايكون ذلك ضروريا لتفادي تشويه ظروف المنافسة بين الاستثمار الجديد والمنشآت القائمة ويتم إخطار مجلس التجارة في السلع بأى إجراءات استثمار تتصل بالتجارة تطبق علي استثمار جديد. وتكون أحكام هذه الإجراءات معادلة في أثرها علي المنافسة لآثار الإجراءات المطبقة علي المنشآت القائمة، وتلغى في نفس الوقت.

سادساً: الشفافية:[١]

١- يؤكد الأعضاء من جديد، بالنسبة لإجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة، التزاماتهم المتعلقة بالشفافية والإخطار الواردة في المادة ١٠ من اتفاقية جات ١٩٩٤ وفي التعهد «بالإخطار» الوارد في التفاهم بشأن الإخطار والتشاور وتسوية المنازعات والإشراف المعتمد في ٢٨ تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٧٩٠ وفي القرار الوزاري بشأن إجراءات الإخطار الذي اعتمد في ١٥ نيسان /أبريل ١٩٩٤.

٢- يقوم كل عضو بإخطار الأمانة بالمطبوعات التى يمكن أن توجد فيها إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة، بما فيها الإجراءات التي تطبقها الحكومات والسلطات الإقليمية والمحلية داخل أراضيه.

٣- ينظر كل عضو بعين التعاطف إلي طلبات الحصول علي المعلومات، ويتيح فرصا كافية للتشاور بشأن أى مسألة تنشأ عن هذا الاتفاق يثيرها عضو آخر. ولايلتزم أى عضو، وفقاللمادة ٢٠ من اتفاقية جات ١٩٩٤، بالكشف عن معلومات، يؤدى إفشاؤها إلي عرقلة نفاذ القانون أو مناقضة للصالح العام أو يمكن أن تسئ إلي المصالح التجارية المشروعة لمنشآت بعينها، عامة أو خاصة.

سابعا: لجنة إجراءات الاستثمار المتصل بالتجارة[٢]:

١- تنشأ بمقتضى هذا لجنة معنية بإجراءات الاستثمار المتصل بالتجارة (يشار إليها في هذا الاتفاق باسم «اللجنة») تكون مفتوحة أمام كل الأعضاء. وتنتخب اللجنة رئيسها ونائب رئيسها، وتجتمع مرة علي الأقل كل سنة، أو بناء علي طلب أى عضو.

تأثير اتفاق إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة علي الدول النامية عموما:

يتوقع المحللون [(١)] أن تؤدى إزالة القيود التى تفرضها الدول النامية علي الاستثمارات الأجنبية (كنسبة المحتوي المحلى، التوظف وتوطين التقنية وتدريب الطاقات المحلية وغيرها) إلي إضعاف موقف هذه الدول في مواجهة الشركات دولية النشاط التى ستساعدها بنود الاتفاقية الجديدة على عدم الاكتراث بالمساهمة في عملية التنمية الفعلية لهذه الدول وسيكون كل اهتمامها هو تحقيق الأرباح السريعة واستغلال حاجة الدول النامية لهذه الاستثمارات في الحصول على أفضل الشروط الاستثمارية التي ستكون لها صبغة استغلالية لاتختلف كثيراً عن تلك التى كانت سائدة أيام الاستعمار المباشر ، مما يعنى أن الاستثمارات الأجنبية لن يكون لها دور تنموي بل إنها ستكون آلية [(٢)] لتعميق تبعية الدول النامية للدول الصناعية وستساعد على إضعاف الصناعات المحلية ، ونتيجة لتخفيف القيود علي الاستثمارات الأجنبية فإن الشركات الأجنبية المستثمرة ستشعر بحرية في تدوير أرباحها إلي الدولة الأم أو غيرها وهذا أمر ستكون له آثار سلبية علي موازين المدفوعات في الدول النامية.

وعلي ذلك يمكن القول أن بنود اتفاقية أوروجواى المتعلقة بالاستثمارات ستمكن الشركات الأجنبية من استيراد حاجاتها من المهارات بدل تدريب المهارات المحلية وستقوم بشراء المؤسسات المحلية أو المساعدة علي إفلاسها وستوجه استثماراتها إلي القطاعات التي تحقق لها أرباح عالية وقد لا تكون هى القطاعات التي تحقق التنمية الفعلية للدولة النامية وقد تدور هذه الشركات

أرباحها إلي الخارج من غير أدنى اعتبار للآثار السلبية الناتجة عن هذا التدوير علي مـوازين مـدفـوعـات الدول النامـيـة. ولاشك أن هذا الاتفـاق المتـعلق بالاستثمارات الأجنبية يأتى في فترة تعاني فيها جميع الدول النامية من عجز في موازناتها العامة وموازين مدفوعاتها ممايجعلها في حاجة ماسة للاستثمارات الأجنبية من أجل تنويع هياكلها الاقتصادية وتحقيق أهدافها التنموية.

تأثير اتفاق إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة علي الاقتصاد المصرى:

باستقراء الأحكام الأساسية لاتفاق إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة يلاحظ أنه تضمن حظر تطبيق شرط المكون المحلى (بما يتعارض مع أحكام شرط المعاملة الوطنية كما تقضى المادة ٣ من جات ١٩٩٤) أوتطبيق قيود كمية بمايتعارض مع أحكام المادة ١١ من جات ١٩٩٤.

قرر الاتفاق في المادة الخامسة توفير فترة انتقالية مدتها خمس سنوات قبل تطبيق هذا الالتزام شريطة أن يتم الإخطار عن الإجراءات التي يتم بالفعل تطبيقها وتتعارض مع أحكام الاتفاق سواء كانت تلك الإجراءات ذات تطبيق عام أو خاص.

وحدد ملحق الاتفاق الإجراءات التي لاتتفق مع أحكام الاتفاقية (شرط المكون المحلى) بأنها تلك الإجراءات التي تتسم بـ:

انها إجبارية أو..

يتم فرض الالتزام بها من خلال قانون وطني أو قواعد إدارية أو...

يعتبر تطبيقها شرطا للحصول علي ميزة.

أما بالنسبة لتطبيق هذه البنود بالنسبة للاقتصاد المصرى فقد ثبت أن مصر قد سبق وتقدمت في سبتمبر ١٩٩٥ بإخطار إلي منظمة التجارة العالمية للاستفادة من الفترة الانتقالية تضمن مايلى(١):

أن هذا الإخطار يتم في إطار المادة (٥) بشأن الإجراءات التي يتم تطبيقها ولاتتفق مع أحكام الاتفاقية بهدف الحصول على الفترة الانتقالية.

أشار الإخطار إلى أنه بالرغم من أن مصر لاتطبق قانون أو قواعد بشأن المكون المحلي...، إلى أنه يتم تطبيق نظام للحوافز في شكل منح تخفيضات جمركية لتشجيع إقامة وتطوير الصناعة المصرية وإن تطبيق تلك الحوافز الجمركية يعتبر أمراً اختياريا.

ونظراً لأن الإخطار المشار إليه قدتم في إطار المادة الخامسة من الاتفاقية والمتعلقة بالإجراءات التي تتعارض مع أحكام الاتفاقية والقواعد الخاصة لطلبات مد الفترة الانتقالية، وفي ضوء مايتيحه ملحق الاتفاقية والذي اعتبر تقديم حوافز أو مزايا (أياكان شكلها) وسواء كانت اختيارية أو إجبارية من إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة فإن مصر بصدد التقدم بطلب إلي منظمة التجارة العالمية لمد الفترة الانتقالية لفترة أخرى.

وعلى صعيد آخر فإن مصر تقدم تخفيضات ضريبية تعتمد أساسا على نسبة المكون المحلى طبقًا للقرار الجمهوري رقم ٢٢٨ في الصناعات الهندسية كثيفة العمل، الأمر الذي أدى إلي تضمين مصر في قائمة الدول التى تطبق إجراءات استثمار مرتبطة بالتجارة الأمر الذي يسمح لمصر بل يستوجب قيام مصر وبصورة قطعية بتقديم طلب لمد الفترة الانتقالية الممنوحة لها(التي انتهت نظريا في عام١٩٩٩)، حيث إن عدم المد معناه القضاء علي الصناعات الهندسية كثيفة العمالة التى استطاع القطاع الخاص تصنيع قرابة ٦٠-٨٠٪ من مكوناته بإجمالي استثمارات تصل إلي ١٫٥ مليار جنيه ، وتحقيقا لذلك يجب أن تقوم الجهات المصرية المعنية بتوفير البيانات والمعلومات اللازمة لإعداد المبررات القوية التي تدعم الطلب المصري بالمد.

والملاحظ بصفة عامة علي السياسات الاقتصادية المصرية المطبقة حاليا أنها تحاول جاهدة تشجيع تدفق الاستثمارات الأجنبية، وهذا يؤدى إلي افساح مجال الاختيار لتوطين الاستثمارات الأجنبية.

المطلب السادس

الاتفاق حول إجراءات مكافحة الإغراق

يتحقق الإغراق عندما يقوم المنتج (١) لسلعة مابيبع سلعته في السوق الأجنبية بسعر أقل من السعر السائد في السوق المحلية.

ويرى المحللون أن دوافع الإغراق لاتهدف غالباً وببساطة إلي تعظيم الأرباح فقط، فعلي سبيل المثال قد يستهدف المصدر الأجنبي الإغراق الضارى حيث يبيع سلعته في سوق التصدير بسعر أقل من السوق المحلى لفترة قصيرة يتمكن في خلالها الخلاص من المنافسة المحلية. وعندما يضطر المنتج المحلي إلي ترك السوق يرفع المصدر ثمن سلعته. ويرى البعض أن هدف المصدر قد يكون أحياناً الخلاص من فائض الانتاج المؤقت عن طريق زيادة مبيعاته في السوق الأجنبية بدلاً من أن يخل بهيكل الأسعار المحلية. ومهما تكن دوافع الإغراق فإن المنتجين المحليين يواجهون ضرراً اقتصادياً ناتجًا عن انخفاض أسعار السلع المستوردة.

وبإستقراء تعريف الإغراق يتضح أنه يترتب عليه انخفاض ثمن السلعة المصدرة بطريقة مصطنعة ممايؤدى إلي زيادة الكميات المصدرة منها، ويكون ذلك -بالطبع- علي حساب صادرات الدول التي تنتج منتجات مماثلة أو مشابهة للمنتج المغرق.

ولاغرو فإن الإغراق ومايترتب عليه من آثار يؤدى إلي الإخلال بقواعد المنافسة التي يفترض أن تسود في سوق التجارة الدولية.

موقف اتفاقية جات ٩٤٧ ١من مكافحة الإغراق:

أعطت اتفاقية جات ١٩٤٧ الحق للدولة في مكافحة الإغراق وذلك في المادة السادسة منها وعنوانها مكافحة الإغراق والرسوم التعويضية.

وتتناول الفقرة (١)من هذه المادة تعريف الإغراق وشروطه. وتنص علي أن تقر الأطراف المتعاقدة بأنه يتعين إدانة الإغراق، وبمقتضاه يتم إدخال منتجات بلد في تجارة بلد آخر بقيمة أقل من قيمته العادية. وذلك إذا ماتسبب أو هدد بتسبيب ضرر مادي لصناعة قائمة في أراضى طرف متعاقد أو آخر ماديا إقامة صناعة فيها.

وبعد هذا تعطي الفقر(٢) للطرف المتعاقد الحق في مواجهة أثر الإغراق أو منع حدوثه وذلك بفرض رسم لمكافحة الإغراق علي أى منتج مغرق، علي ألا يتجاوز مقداره هامش الإغراق بالنسبة لهذا المنتج. ويتحدد هذا الهامش بالفرق مابين ثمن التصدير والثمن المقارن طبقا لماورد بالفقرة (١).

أما الفقرة (٣) فتتعرض لمكافحة الدعم السابق الإشارة إليه في المادة (١٦) من الاتفاقية. وتعطى الطرف المتعاقد الحق فى فرض رسوم تعويضية، أى لتعويض أثر هذا الدعم.

موقف اتفاقية جات ١٩٩٤ من مكافحة الإغراق:

أعادت اتفاقية جات ١٩٩٤ تعريف الإغراق علي نحو مافعلت جات ١٩٤٧، ثم جاءت الأحكام المنظمة للإغراق علي النحو التالي:

أولا: المبادئ [١]:

لاتطبق إجراءات مكافحة الإغراق إلافي الظروف المنصوص عليها في المادة السادسة من اتفاقية جات ١٩٩٤ وبعد تحقيقات تبدأ [٢] وتجري وفقا لأحكام هذا الاتفاق والنصوص التالية تحكم تطبيق المادة السادسة من اتفاقية جات ١٩٩٤ بقدر مايتخذ إجراء مايقتضى تشريعات أو لوائح مكافحة الإغراق.

ثانيا: تعريف الإغراق وتحديد وجوده:[٣]

٢-١- في مفهوم هذا الاتفاق يعتبر منتج ما منتج مغرق، أى أنه أدخل في تجارة بلد ما بأقل من قيمته العادية، إذا كان سعر تصدير المنتج المصدر من بلد إلى آخر أقل من السعر المماثل، في مجرى التجارة العادية، للمنتج المشابه حين يوجه للاستهلاك في البلد المصدر.

٢-٢- حيثما لا تكون هناك مبيعات لمنتج متشابه في مجرى التجارة العادي في السوق المحلي للبلد المصدّر، أو حيثما لاتسمح هذه المبيعات بمقارنة صحيحة بسبب وضع السوق الخاص أو انخفاض حجم المبيعات في السوق المحلى للبلد المصدر[٤]، يتحدد هامش الإغراق بالمقارنة بسعر مقابل لمنتج متشابه عند

---

(١) الجزء الأول(المادة الأولي).

(٢) كلمة «تبدأ» في هذا الاتفاق تعني العمل الإجرائى من جانب عضو للبدء رسمياً في تحقيقه كما هو منصوص عليه في المادة٥.

(٣) المادةالثانية من الجزء الأول.

(٤) مبيعات منتج مشابه تخصص للاستهلاك في السوق المحلية في البلد المصّدر يعتبر في العادة كمية كافية لتقرير القيمة العادية إذا كانت هذه المبيعات ٥٪ أو أكثر من مبيعات =

تصديره لبلد ثالث مناسب، بشرط أن يكون هذا السعر معبراً للواقع، ومقارنة بتكلفة الانتاج في بلد المنشأ مضافا إليها مبلغ معقول مقابل تكاليف الإدارة والبيع والتكاليف العامة كذلك الأرباح.

٢-٢-١- لايجوز اعتبار مبيعات المنتج المشابه في السوق المحلي للبلد المصدرأو المبيعات لبلد ثالث بأسعار تقل عن تكاليف وحدة الإنتاج (الثابتة والمتغيرة) مضافا إليها تكاليف الإدارة والبيع والتكاليف العامة غير داخلة في مجرى التجارة العادي بسبب السعر، أو اغفالها في تحديد القيمة الطبيعية إلا إذا رأت السلطات (١) أن هذه المبيعات تجري في فترة زمنية طويلة(٢) وبكميات كبيرة (٣) ، وبأسعار لاتؤدى إلي استعادة التكاليف في فترة زمينة مناسبة. وإذا كانت الأسعار التي تقل عن تكاليف الوحدة وقت البيع تزيد عن المتوسط المرجح لتكاليف الوحدة لفترة التحقيق، اعتبرت أسعارا تؤدى إلى استعادة التكاليف في فترة زمنية مناسبة.

٢-٢-١-١- في مفهوم الفقرة ٢ تحسب التكاليف عادة على أساس السجلات التى يحتفظ بها المصدّر أو المنتج موضوع التحقيق، بشرط أن تتفق هذه السجلات مع مبادئ المحاسبة المقبولة عموما في البلد المصدّر، وأن تعكس بشكل معقول التكاليف المرتبطة بانتاج وبيع المنتج محل النظر. وتدرس السلطات

= هذا المنتج إلي البلد المستورد بشرط إمكان قبول نسبة أقل إذا اتضح من الأدلة أن المبيعات المحلية عند هذه النسبة الأقل تصل إلي حجم للمقارنة السليمة.

(١) كلمة «السلطات» في هذا الاتفاق تعنى السلطات عند المستوى العالي المناسب.

(٢) المفروض تكو مدة التمديد سنة ولكن لا تقل بأى حال عن ستة شهور.

(٣) المبيعات بسعر أقل من تكاليف الوحدة تعبر عنهابكميات كبيرة إذا ثبت للسلطات أن المتوسط المرجح لسعر البيع في الصفقات موضع البحث من أجل تحديد القيمة العادية يقل عن المتوسط المرجح لتكاليف وحدة المنتوجات، أو أن حجم المبيعات بأقل من سعر الوحدة لايقل عن ٢٠ في المائة من الحجم الذي يباع في الصفقات موضع البحث من أجل تحديد القيمة العادية.

كل الأدلة المتاحة عن التخصيص السليم للتكاليف ، بما فيها الأدلة التي يقدمها المصدّر أو المنتج في مجرى التحقيق، بشرط أن تكون هذه التخصيصات مستخدمة تاريخيا من جانب المصدّر أو المنتج، وبوجه خاص من حيث تحديد فترات الإهلاك أو انخفاض القيمة وتقرير النفقات الرأسمالية وغيرها من تكاليف التنمية. وتعدل التكاليف- ما لم تكن ظاهرة بالفعل في مخصصات التكلفة بمقتضى هذه الفقرة الفرعية- بالشكل المناسب مع البنود غير المتكررة في التكلفة التي يستفيد منها الإنتاج المقبل و /أو الجاري، أو الظروف التي تتأثر بها التكاليف أثناء فترة التحقيق بسبب عمليات البدء.[(١)]

٢-٢-٢- في مفهوم الفقرة ٢ تستند مقادير تكاليف الإدارة والبيع والتكاليف العامة والأرباح إلي البيانات الفعلية المتعلقة بالإنتاج والمبيعات في مجرى التجارة العادية للمنتج المشابه من جانب المصدّر أو المنتج موضع التحقيق، وحيثما لايمكن تحديد هذه المبالغ علي هذا الأساس يمكن تحديدها على أساس:

(١) المقادير الفعلية التي تحملها أو حصل عليها المصدّر أو المنتج المعنى بالنسبة للانتاج والبيع في السوق المحلي لبلد المنشأ في نفس الفئة العامة من المنتجات؛

(٢) المتوسط المرجح للمبالغ الفعلية التي يتحملها المصدرون أو المنتجون الآخرون الخاضعون للتحقيق بالنسبة لانتاج وبيع منتج مشابه في السوق المحلي لبلد المنشأ؛

(٣) أى أسلوب معقول آخر، بشرط ألايتجاوز مبلغ الربح المتحقق بهذه

---

(١) يعكس التعديل في عمليات البدء التكاليف في نهاية فترة البدء أو أحدث تكاليف يمكن بطريقة معقولة أن تأخذها السلطات في الاعتبار أثناء التحقيق، إذا كانت فترة البدء تمتد إلي مابعد فترة التحقيق.

الطريقة الأرباح التي يحققها عادة المصدرون أو المنتجون الآخرون من بيع منتجات من نفس الفئة العامة في السوق المحلي لبلد المنشأ.

٢-٣-حيثما لايكون هناك سعرتصدير، أو حيثما يبدو للسلطات المعنية أن سعر التصدير لايوثق فيه بسبب ترتيب مشاركة. أو ترتيب تعويضى بين المصدر والمستورد أو طرف ثالث، يجوز استنباط سعر التصدير علي أساس السعر المبنى علي جميع المنتجات المستوردة لأول مرة إلي مشتر مستقل، فإذا لم تكن المنتجات قد أعيد بيعها إلي مشتر مستقل أولم يعد بيعها بالشروط التي استوردت بها، يتم تحديد التكلفة علي أساس معقول تحدده السلطات.

٢-٤ تجري مقارنة منصفة بين سعر التصدير والقيمة الطبيعية. وتجرى هذه المقارنة على نفس المستوى التجاري، أى مستوى ماقبل المصنع عادة، وبالنسبة لمبيعات تمت قرب نفس الفترة قدر الإمكان. وتراعى علي النحو الملائم في كل حالة علي حدة الاختلافات التي تؤثر علي قابلية الأسعار للمقارنة ومنها الاختلافات في شروط أحكام البيع والضرائب والمستويات التجارية والكميات والمواصفات المادية وأى اختلافات أخرى اتضح أيضًا أنها تؤثر علي قابلية الأسعار المقارنة[1]. وفي الحالات المشار إليها في الفقرة ٣ تجرى أيضا مراعاة التكاليف ومنها الرسوم والضرائب التي تم تحصيلها فيما بين التوريد وإعادة البيع، والأرباح التى تحققت. وإذا كانت قابلية الأسعار للمقارنة قد تأثرت في هذه الحالات تضع السلطات القيمة العادية علي مستوى تجاري معادل للمستوى التجاري لسعر التصدير المستنبط أو تجري التعديلات التي تستدعيها هذه الفقرة، وتبين السلطات للأطراف المعنية المعلومات اللازمة لضمان المقارنة المنصفة، ولا تفرض عبء إثبات غير معقول على هذه الأطراف.

(١) من المفهوم أن بعض هذه العوامل قد تتداخل فيما بينها، وعلي السلطات التأكد من عدم تكرار عمليات التعديل التى أجريت من قبل بموجب هذا الحكم.

٢-٤-١-حيثما تتطلب المقارنة المشار إليها في الفقرة ٤ تحويلا للعملات يستخدم في هذا التحويل سعر الصرف في زمن البيع [١]،علي أن يستخدم سعر صرف الآجل حين يرتبط بيع عملة أجنبية في سوق الأجل ارتباطا مباشرا ببيع الصادرات وتغفل التقلبات في سعر الصرف، وتسمح السلطات للمصدرين، عند التحقيق، بستين يوما علي الأقل لتعديل أسعار تصديرهم لمواءمة التحركات المستمرة في أسعار الصرف أثناء فترة التحقيق.

٢-٤-٢ رهنا بالأحكام مع مراعاة الأحكام التي تحكم المقارنة المنصفة في الفقرة ٤ يتم تحديد وجود هوامش إغراق أثناء مرحلة التحقيق عادة علي أساس مقارنة متوسط القيمة العادية المرجح بمتوسط الأسعار المرجح لكل صفقات التصدير المماثلة، أوعن طريق مقارنة القيمة الطبيعية بأسعار التصدير في كل صفقة على حدة، ويمكن مقارنة القيمة العادية المحددة علي أساس متوسط مرجح بأسعار صفقات التصدير المقررة إذا وجدت السلطات نموذجا لأسعار التصدير يختلف كثيرا فيما بين مختلف المشترين أو المناطق أو الفترات الزمنية، أو إذا قدم تفسير لعدم أخذ هذه الاختلافات في الاعتبار بشكل مناسب باستخدام مقارنة بين المتوسط المرجح في كل حالة علي حدة أو بين صفقة وصفقة.

٢-٥ - حيثما لا تكون المنتجات مستوردة من بلد المنشأ وإنما صدرها بلد وسيط إلي العضو المستورد تجرى عادة مقارنة السعرالذي تباع به المنتجات في البلد المصدر إلي العضو المستورد بالسعر المقابل في البلد المصدر، غير أنه يمكن المقارنة بالسعر في بلد المنشأ إذا كانت المنتجات مثلا قد نقلت نقلا عابرا فحسب عبر البلد المصدر، أولم تكن مثل هذه المنتجات تنتج فى البلد المصدر، أو لم يكن

---

(١) من المعتاد أن يكون تاريخ البيع هو تاريخ العقد أو أمرالشراء أوتأكيد أمر الشراء أو تاريخ الفاتورة، أيهما يثبت الشروط المادية في العقد.

لها سعر مقابل في البلد المصدر.

٢-٦- يعني تعبير«منتج مشابه» في هذا الاتفاق كله منتجا مطابقا أي مماثلا في كل النواحي للمنتج موضع النظر، أو - عند عدم وجود مثل هذا المنتج- لمنتج آخر وإن لم يكن مشابها في كل النواحي إلا أن مواصفاته وثيقة الشبه بمواصفات المنتج موضع النظر.

٢-٧- لاتخل هذه المادة بالحكم التكميلي الثاني للفقرة١ من المادة٦ في الملحق الأول للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ١٩٩٤.

ثالثا: تحديد الضرر:[١]

٣-١ - يستند تحديد الضرر [٢] في مفهوم المادة ٦ من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة١٩٩٤ إلي دليل إيجابي ويشمل تحقيقاً موضوعيا لكل من(أ) حجم لواردات الإغراق وأثرها علي الأسعار في السوق المحلى للمنتجات المماثلة (ب) والأثر اللاحق لهذه الواردات علي المنتجين المحليين لمثل هذه المنتجات.

٣-٢- وفيمايتعلق بحجم الواردات المغرقة تبحث سلطات التحقيق ماإذا كانت هناك زيادة كبيرة في الواردات المغرقة سواء بحجمها المطلق أو بالنسبة للانتاج أو للاستهلاك في العضو المستورد. وبالنسبة لأثر الواردات المغرقة علي الأسعار تبحث سلطات التحقيق ما إذا كان قد حدث تخفيض كبير في سعر الواردات المغرقة بالمقارنة بسعر المنتج المشابه المماثل في العضو المستورد ، أو ما

(١) مالم يكن هناك معنى آخر، تعنى كلمة «ضرر» في هذا الاتفاق الضرر المادي لصناعة محلية أو التهديد بإحداث ضررمادي لصناعة محلية أو تأخير مادي في إقامة هذه الصناعة، ويفسر وفقا لأحكام هذه المادة.

(٢) المادة الثالثة من الاتفاق.

إذا كان من شأن هذه الواردات أن تؤدى بأى شكل آخر إلي تقليص الأسعار إلي حد كبير أو منع الأسعار من زيادات كانت ستحدث لولاها. غير أن أى واحد من هذه العوامل أوعدد منهالايعتبر بالضرورة موشراً حاسما.

٣-٣- عندما تخضع واردات منتج ما من أكثر من بلد لتحقيقات مكافحة الإغراق في نفس الوقت لا يجوز لسلطات التحقيق أن تجمع تقييم هذه الآثار إلا إذا حددت أن(أ) هامش الإغراق الثابت بالنسبة للواردات من كل بلد يزيد عن مبلغ قليل الشأن كماتعرفه الفقرة ٨ من المادة ٥ وأن حجم الواردات من كل بلد ليس قليل الشأن ب) أن تجميع تقييم آثار الواردات ملائم علي ضوء ظروف المنافسة فيمابين المنتجات المستوردة وظروف المنافسة بين المنتجات المستوردة والمنتجات المحلية المشابهة.

٣-٤- يشمل بحث أثر الواردات المغرقة علي الصناعة المحلية المعنية تقييما لكل العوامل والمؤشرات الاقتصاددية ذات الصلة التي تؤثر علي حالة الصناعة، بما فيها الانخفاض الفعلى والمحتمل في المبيعات أو الأرباح أوالناتج أو النصيب من السوق أو الانتاجية أو عائد الاستثمار أو الاستغلال الأمثل للطاقات.

والعوامل التي تؤثر علي الأسعار المحلية، وحجم هامش الإغراق، والآثار السلبية الفعلية أو المحتملة علي التدفق النقدي والمخزون والعمالة والأجور والنمو والقدرة على تجميع رؤوس الأموال أو الاستثمارات. وليست هذه قائمة جامعة، كمالايمكن لواحد أو أكثر من هذه العوامل أن يمثل بالضرورة موشراً حاسما.

رابعاً: تعريف الصناعة المحلية:[١]

٤-١ في مفهوم هذا الاتفاق يشير تعبير«الصناعة المحلية» إلي المنتجين المحليين للمنتجات المماثلة في مجموعهم أو الذين يشكل مجموع ناتجهم من المنتجات من سلعة كبيرة فى إجمالي الانتاج المحلي من هذه المنتجات إلا أنه:

١- إذاكان المنتجون مرتبطين [٢] بالمصدرين أو المستوردين أو كانوا هم أنفسهم مستوردين للمنتج المدعي أنه منتج إغراق فإن تعبيراً «الصناعة المحلية» قد يشير إلي بقية المنتجين؛

٢- في حالات استثنائية قد تقسم أراضى البلد العضو، بالنسبة للانتاج الفني، إلي سوقين متنافسين أو أكثر، ويمكن اعتبار المنتجين في كل سوق منهاصناعة منفصلة إذا (أ) كان المنتجون في هذا السوق يبيعون كل انتاجهم من المنتج المعني أوكله تقريبا في هذا السوق (ب) إذا كان الطلب في هذا السوق لايغطيه بدرجة كبيرة منتجو المعنى الموجودون في مكان آخر في أراضى البلد. وفي هذه الظروف قد يوجد الضرر حتى ولو لم تكن نسبة كبيرة من إجمالي الصناعة المحلية قد أضيرت، بشرط وجود تركيز من واردات الإغراق في مثل هذا السوق المعزول، وبشرط أن تسبب واردات الإغراق ضررا لمنتجى كل الانتاج في هذا السوق أو كله تقريبا.

---

(١) المادة الرابعة من الاتفاق.

(١) في تطبيق هذه الفقرة لايعتبر المنتجون مرتبطين بالمصدرين أو المستوردين إلا (أ) إذا كان أحدهم يسيطر على الأخر بصفة مباشرة أوغير مباشرة أو (ب) إذا كان كلاهماتحت سيطرة شخص ثالث بصفة مباشرة أو غير مباشرة أو(ج) إذا كانا معًا يسيطران علي شخص ثالث بصفة مباشرة أوغير مباشرة شريطة توافر أسباب للاعتقاد أو للشك في أن آثار هذه العلاقة تجعل المنتج المعنى بتصرف بطريقة تختلف عن تصرف المنتجين غير المرتبطين. وفي تطبيق هذه الفقرة يعتبر الشخص مسيطرا علي آخر إذا كان الأول في مركز قانوني أو تشغيلى يسمح له بممارسة سلطة الكبح أو التوجيه علي الأخير.

٤-٢- حين تفسر الصناعة المحلية لتعنى المنتجين في منطقة معينة أى في السوق كماحددته الفقرة ١ لاتفرض [١] رسوم مكافحة الإغراق إلا إذا كانت المنتجات المعنية موجهة للاستهلاك النهائى في هذه المنطقة. وحين لا يسمح القانون الدستوري للعضو المستورد بفرض رسوم مكافحة الإغراق على هذا الأساس لايجوز للعضو المستورد أن يفرض رسوم مكافحة الإغراق دون حدود إلا

(أ) إذا أعطى المصدرون فرصة لوقف التصدير بأسعار الإغراق إلي المنطقة المعنية أو لتقديم تعهدات وفقا للمادة ٨ ولم تقدم التعهدات في هذا الشأن على وجه السرعة.

(ب) ولاتفرض هذه الرسوم إلا علي منتجات المنتجين المحددين الذين يوردون للمنطقة المعنية.

(١) كلمة «تفرض» تعنى في هذا الاتفاق التقييم النهائى أو الأخير لضريبة أو رسم أو تحصيلهما.

مشاكل التنفيذ الخاصة باتفاقية مكافحة الإغراق بالنسبة للدول النامية:

أثارت مجموعة من الدول النامية عددا من المقترحات فيمايتلعق بتنفيذ اتفاق مكافحة الإغراق تمثلت أهمها في النقاط التالية:(١)

١ - تطبيق قاعدة الرسم الأقل:

تقضى المادة ٩ من الاتفاقية بأنه يفضل في حالة ثبوت إغراق وضرر مادي للصناعة الوطنية تطبيق قاعدة الرسم الأقل الكافى لمواجهة الضرر ولو كان أقل من هامش الإغراق وعدم التمسك بفرض رسم يعادل هامش الإغراق، وترغب بعض الدول النامية في جعل هذا النص إلزاميا ،إلاأن مصر لاتطبق قاعدة الرسم الأقل.

٢ - فيمايتعلق بتحديد هامش الإغراق:

والتي تحكمه المادة٣ من الاتفاقية فتقترح بعض الدول النامية ضرورة وضع قواعد واضحة ومحددة لإجراء مقارنة عادلة بين القيمة العادية للمنتج وسعر التصدير لتحديد هامش الإغراق، وخاصة في حالات عدم وجود مبيعات من المنتج المدعي عليه بالإغراق أى يكون منتج موجه للتصدير علي سبيل المثال ممايؤدى إلي عدم القدرة علي تحديد القيمة العادلة له.

٣- فيما يتعلق بإعادة التحقيق في نفس المنتج:

حيث تشكو الدول النامية من تعسف الدول المتقدمة في استخدام إجراءات

مكافحة الإغراق وذلك بإعادة إجراء التحقيقات في نفس المنتج فور انتهاءها وصدور قرار بعدم فرض رسم إغراق نهائي.

ولذلك نقترح ضرورة النص علي عدم البدء في التحقيقات قبل مرور ٣٦٥ يوم من تاريخ انتهاء التحقيق السابق لنفس المنتج.

٤- فيمايتعلق بالمعاملة التفضيلية للدولة النامية:

تقضى المادة١٥ من الاتفاقية بمنح الدول المتقدمة معاملة تفضيلية للدول النامية واللجوء إلي الوسائل البناءة قبل فرض رسوم مكافحة الإغراق، وترغب الدول النامية بضرورة جعل هذه المادة إلزامية.

٥- فيمايتعلق بتحقيقات الإغراق وتحديد هامش الإغراق قليل الشأن:

تحكمه المادة ٥ من الاتفاقية والتي تحدد نسبة الحد الأدنى لهامش الإغراق de minmis بـ٢٪ ، ونسبة الحد الأدنى لحجم الواردات بنسبة ٣٪، وترغب بعض الدول النامية في رفع هذه النسبة إلي ٥٪ علي أن تطبق هذه النسبة علي القضايا الجديدة والقضايا التي يعاد التحقيق بها وكذا توضيح الفترة الزمنية التي يجرى فيها تحديد حجم الواردات المغرقة، إلا أن مصر تعترض علي هذا الاقتراح.

٦- فيمايتعلق بتأثير أسعارالصرف علي تحديد هامش الإغراق:

ترغب بعض الدول النامية ومن بينهامصر تعديل الفقرة ٢-٤-١ لتصبح أكثر وضوحا وتفصيلا بالنسبة للتعامل مع تقلبات أسعار الصرف لتحديد هامش الإغراق . وذلك للتعامل مع الحالات التى يتم استخدام تقلبات سعر الصرف لصالح الدولة المصدرة ممايؤثر علي هامش الإغراق ويحد من قدرة سلطات

التحقيق في إثبات الإغراق.

٧- فيما يتعلق بتحديد الضرر:

ترغب بعض الدول النامية ومن بينها مصر إضافة نص للمادة ٣ يعالج الإعاقة المادية للصناعات الناشئة كماورد في الحاشية ٩، وذلك لحماية الصناعات الناشئة للدول النامية التي تمر بمرحلة تنمية اقتصادية.

٨- فيمايتعلق بتسوية المنازعات:

تقترح بعض الدول النامية تعديل المادة١٧ بحيث تطبق آلية تسوية المنازعات لمنظمة التجارة العالمية علي المنازعات الخاصة بمكافحة الإغراق.

٩- فيمايتعلق بالمراجعة السنوية:

تقترح بعض الدول النامية تعديل المادة ١٨-٦ الخاصة بالمراجعات بحيث تصبح المراجعات السنوية أكثر فعالية وذلك لتقليل احتمال التعسف في تطبيق الاتفاقية.

المطلب السابع

الاتفاق حول قواعد التقييم الجمركي

(المادة السابعة من جات ١٩٩٤)

أساس القيمة الجمركية[1]:

١- الأساس الأول للقيمة الجمركية بمقتضى هذا الاتفاق هو«القيمة التعاقدية» كما حددتها المادة ١، وتفسر المادة ١ جنبا إلي جنب مع المادة ٨، التى تنص ، بين أمور أخرى، علي تعديلات الأثمان المدفوعة فعلا أو المستحقة في الحالات التي يتحمل فيها البائع عناصر محدد ة تعتبر جزءاً من القيمة لأغراض الجمارك لكنها لاتندرج في الثمن المدفوع فعلا أو المستحق مقابل السلع المستوردة، كما تنص المادة ٨ علي بعض حالات قد ينتقل فيها المقابل من المشترى إلي البائع في شكل سلع أو خدمات محددة وليس في شكل نقدي في قيمة التعاقد. وتنص المواد من ٢ إلي ٧ علي أساليب تحديد القيمة الجمركية حيثما لايمكن تحديدها بمقتضى أحكام المادة ١.

٢- وحيثما لا يمكن تحديد القيمة الجمركية بمقتضى أحكام المادة ١ تجري عادة عملية تشاور بين إدارة الجمارك والمستورد بغية التوصل إلي أساس للقيمة وفقًا لأحكام المادتين ٢ و٣، وقد يحدث مثلا أن تكون لدي المستورد معلومات عن القيمة الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة ليست متاحة مباشرة لإدارة الجمارك في ميناء الاستيراد. ومن الناحية الأخرى قد تكون لدي ادارة الجمارك معلومات عن القيمة الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة مستوردة ليست متاحة بسهولة للمستورد. وستتيح عملية التشاور بين الطرفين إمكانية تبادل المعلومات، مع

مراعاة اشتراطات السرية التجارية، للتوصل إلي تحديد أساس سليم للقيمة للأغراض الجمركية.

٣- توفر المادتان ٥ و٦ أساس لتحديد القيمة الجمركية حيثما لا يمكن تحديدها على أساس قيمة التعاقد علي السلع المستوردة أو سلع مستوردة مطابقة أومماثلة.وبمقتضى الفقرة١ من المادة ٥ تتحدد القيمة الجمركية على أساس السعر الذي تباع به السلع لحالتها المستوردة إلي مشتر غير مرتبط في البلد المستورد. ومن حق المستورد كذلك تقييم السلع التى تمر بمرحلة تجهيز بعد الاستيراد وفق المادة ٥ إذا طلب ذلك. وبمقتضى المادة ٦ تحدد القيمة الجمركية على أساس القيمة المحسوبة. ويثير هذان الأسلوبان مصاعب معينة، ولهذا يعطى المستورد الحق، بمقتضى أحكام المادة ٤، في اختيار الترتيب الذي يتبع في تطبيق الأسلوبين.

٤- تحدد المادة ٧ كيفية تحديد القيمة الجمركية حيثما لايمكن تحديدها بمقتضى أحكام أى من المواد السابقة.

آهداف الاتفاق:

يستهدف الاتفاق تحقيق عدة أهداف تتمثل في:

١- تعزيز أهداف اتفاقية جات ١٩٩٤ ،ولضمان مزايا إضافية للتجارة الدولية للبلدان النامية.

٢- نظراً لأهمية أحكام المادة السابعة من اتفاقية جات١٩٩٤، فإن الدول الأعضاء ترغب في وضع قواعد لتطبيقها من أجل تحقيق قدر أكبر من التماثل واليقين في تنفيذها.

٣- الرغبة فى إقامة نظام منصف وموحد ومحايد لتقسيم السلع للأغراض الجمركية يستبعد استخدام قيم جمركية جزافية أو صورية.

٤- ينبغى أن يكون أساس تقييم السلع للأغراض الجمركية إلي أقصى حد ممكن هو قيمة التعاقد على السلع التي يجرى تقييمها.

٥- ينبغى أن تقوم القيمة الجمركية علي معايير بسيطة ومنصفة تتفق مع الممارسات التجارية، وكذلك ينبغى أن تكون إجراءات التقييم عامة التطبيق دون تمييز بين مصادر التوريد.

٦- ينبغى ألا تستخدم إجراءات التقييم في مقاومة الإغراق.

الأحكام الأساسية للاتفاق:

تدور الأحكام الأساسية للاتفاق حول المسائل الآتية:

أولا: قواعد التقييم الجمركي [١]:

١- تكون القيمة الجمركية للسلع المستوردة هى القيمة التعاقدية أى الثمن المدفوع فعلا أو المستحق عن بيع السلع للتصدير إلي البلد المستورد مع تعديله وفقا لأحكام المادة ٨، وذلك بشرط:

(أ) ألا تكون هناك قيود علي تصرف البائع في السلع أو استخدامه لها غير القيود:

(١) التى يفرضها أو يشترطها القانون أو السلطات العامة في البلد المستورد؛

(٢) التي تحدد المساحة الجغرافية التي يمكن إعادة بيع السلع فيها؛

(٣) التي لاتؤثر تأثيرا كبيرا علي قيمة السلع؛

(ب)وألا يخضع البيع أو الثمن لشرط أو مقابل لايمكن تحديد قيمته بالنسبة للسلع التي يجرى تقييمها؛

(جـ) وألا يستحق البائع أى جزء من حصيلة إعادة بيع السلع أو التصرف فيها أو استخدامها في مرحلة تالية من جانب المشترى، بشكل مباشر أو غير مباشر ما لم يكن من الممكن إجراء التعديل المناسب وفقا لأحكام المادة ٨.

(د) وألا يكون البائع والمشترى مرتبطين* فإذا كانا مرتبطين تكون القيمة التعاقدية مقبولة للأغراض الجمركية وفقا لأحكام الفقرة ٢.

٢- (أ) عند تحديد ما إذا كانت قيمة التعاقد مقبولة لأغراض الفقرة ١، لايكون وجود ارتباط بين البائع والمشترى بالمعنى الوارد في المادة ٥ في حد ذاته أساسا لاعتبار القيمة التعاقدية غير مقبولة. وفي هذه الحالة يجب بحث الظروف المحيطة بالبيع وتعتبر القيمة التعاقدية مقبولة بشرط ألا تكون العلاقة قد أثرت علي الثمن، فإذا رأت إدارة الجمارك، علي ضوء المعلومات التى قدمها المستورد أو غيره، أن هناك أسسا لاعتبار أن العلاقة قد أثرت على الثمن فإن عليها أن تبلغ هذه الأسس للمستورد، وبعطى المستورد فرصة معقولة للرد، ويكون إبلاغ الأسس كتابة إذا طلب المستورد ذلك.

(ب) تقبل القيمة التعاقدية، في عملية بيع بين أشخاص مرتبطين، وتقيم السلع وفقا لأحكام المادة١ إذا أثبت المستورد أن هذه القيمة قريبة جدا من إحدى القيم العالية في نفس الوقت أو نحوه:

* المقصود بلفظ «مرتبط» هو الموضح تفصيلاً بالمادة رقم (١٥) فقرة (٤).

(١) القيم التعاقدية على بيع سلع مطابقة أو مماثلة لمشترين غيرمرتبطين من أجل تصديرها إلي نفس البلد المستورد؛

(٢) القيمة الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة كما تحددها أحكام المادة ٥؛

(٣) القيمة الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة كما تحددها أحكام المادة ٦؛

وعند تطبيق الاختبارات السابقة تراعي الاختلافات الثابتة في مستويات التجارة، ومستويات الكميات، والعناصر التي عددتها المادة ٨، والتكاليف التى تحملها البائع في عمليات بيع لايكون البائع والمشترى فيها غير مرتبطين ولايتحملها في عمليات بيع يكون البائع والمشترى فيها مرتبطين.

المطلب الثامن

الاتفاق حول إجراءات الفحص قبل الشحن

مدي الحق في الفحص قبل الشحن:

تثير قضية التلوث البيئى علي المستوى الدولي مشكلة في منتهى الخطورة. وتتمثل هذه المشكلة في [1] مدي الحق في فحص الواردات للوقوف علي خلوها من التلوث ومطابقتها للمعايير القانونية. فاليابان- علي سبيل المثال- تصر علي أن تقوم باختيار السلع بنفسها في اليابان وذلك بواسطة وكالاتها المتخصصة. وكان الأمر يستدعى أحيانا قيام الموظفين اليابانيين بزيارة الولايات المتحدة والمصانع الأجنبية لدول متعددة وذلك للتفتيش عليها. وكانت هذه الدول تخشى من تسرب المعلومات الفنية المتعلقة بصناعتها، فضلا عن تكاليف التفتيش المرتفعة.

إن القضية السابقة أثارت سؤالا مهما آخر وهو من صاحب الحق في الاختيار، وتلك مشكلة لاتزال تؤرق العلاقات التجارية الدولية.

ولكن عندما يكون عدد القيود كبيرا بهذا الشكل، ينمو الشك في أن بعضها يصعب تبريره ويكون وقائيا أساسا في محتواه. عاي سبيل المثال، فإن انتشار مرض القدم والفم في الأجزاء البعيدة من الأرجنتين تبعه حظر علي واردات اللحوم من كل مناطق البلد. وتصنيف الولايات المتحدة للطماطم يمكن أن يجعل الاختيار أسهل بالنسبة للمستهلكين. ولكن ثمة نتيجة فعالة تتمثل في التمييز ضد الطماطم المستوردة من المكسيك . والافوكاته المكسيكية محظورة لأنه يمكن أن تحمل سوسة بذرة الافوكاته وفراشة البذرة. وهذا يبدو حكيما، حتي يصبح معلوما أن الافوكاته المكسيكية أرخص، ويمكن ارسالها بأمان تام- إذا سمح القانون بذلك- إلي السوق المتعطشة في الولايات الشمالية الشرقية.

أهداف الاتفاق:

١-- لقد اتفق الوزراء في ٢٠ سبتمبر ١٩٨٦ علي أن يكون هدف جولة أوروجواى من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف هو«تحقيق مزيد من تحرير التجارة العالمية والتوسع فيها» و«تدعيم دور الجات» و«زيادة استجابة نظام الجات للبيئة الاقتصادية الدولية المتطورة».

٢- مراعاة حاجة البلدان النامية إلي الفحص قبل الشحن مادامت هناك ضرورة للتحقق من نوعية السلع المستوردة أو كمياتها أو أسعارها.

٣- ينبغى تنفيذ هذه البرامج دون تأخيرات غيرضرورية أو معاملة غير متساوية.

٤- نظرا لأن الفحص بطبيعته يتم في أراضي الأعضاء المصدرين فهناك

-بالتالي- حاجة إلي إطار دولي متفق عليه للحقوق والالتزامات لكل من الأعضاء المستخدمين والأعضاء المصدرين.

٥- ونظرا لأن مبادئ والتزامات اتفاقية جات ١٩٩٤ تنطبق على أنشطة هيئات الفحص قبل الشحن التي تفوضها الحكومات الأعضاء في منظمة التجارة العالمية فإن من المرغوب فيه توفير شفافية لعمليات هيئات الفحص قبل الشحن والقوانين والنظم المتصلة بالفحص قبل الشحن.

٦- الرغبة في ايجاد حلول سريعة وفعالة ومنصفة للمنازعات بين المصدرين وهيئات الفحص قبل الشحن التي تثار بمقتضى هذا الاتفاق.

الأحكام الأساسية للاتفاق:

تدور الأحكام الأساسية للاتفاق حول المسائل التالية:

أولا: التعاريف ونطاق تطبيق الاتفاق[١]:

١- ينطبق هذا الاتفاق علي جميع أنشطة الفحص قبل الشحن التي تنفذ في أراضى الأعضاء،سواء كانت هذه الأنشطة قد تعاقدت عليها أو فوضتها حكومة أى عضو أو هيئة حكومية فيه.

٢- يعنى مصطلح «عضو مستخدم» أى عضو قد تكون حكومته أو أى هيئة حكومية قد تعاقدت علي أ وفوضت في استخدام أنشطة الفحص قبل الشحن.

٣- أنشطة الفحص قبل الشحن هى جميع الأنشطة المتعلقة بالتحقق من النوعية والكمية والأسعار، بما في ذلك أسعار صرف العملات والشروط المالية و/أو التصنيف الجمركي للسلع التي تصدر إلي أراضى العضو المستخدم.

٤- يعنى مصطلح «هيئة الفحص قبل الشحن» أى هيئة تعاقد معها عضو أوفوضها لتنفذ أنشطة الفحص قبل الشحن [١].

ثانيا: التزامات الأعضاء المستخدمين:

ألزم الاتفاق الدول الأعضاء بعدة التزامات تتمثل في [٢]:

عدم التمييز:

١- يضمن الأعضاء المستخدمين أن تنفذ أنشطة الفحص قبل الشحن بطريقة غير تمييزية وأن الإجراءات والمقاييس المستخدمة في تنفيذها موضوعية وتطبق علي أساس التساوى علي جميع المصدرين التي تتناولهم هذه الأنشطة، وتضمن الأعضاء أداء موحدا للفحص من قبل جميع مفتشى هيئات الفحص قبل الشحن التى تعاقدت معها الأعضاء أو فوضتها.

المتطلبات الحكومية:

٢- يضمن الأعضاء المستخدمون أنه خلال أنشطة الفحص قبل الشحن المتعلقة بقوانينها وقواعدها ومتطلباتها تحترم أحكام الفقرة ٤ من المادة ٣ من اتفاقية جات ١٩٩٤ بقدر ماتكون منطبقة.

موقع الفحص:

٣- يضمن الأعضاء المستخدمون أن جميع أنشطة الفحص قبل الشحن ، بما في ذلك إصدار تقرير نظيف بالنتائج أو مذكرة بعدم الإصدار، تتم في الأقاليم الجمركية التى تصدر منها السلع أو، إذا لم يكن من الممكن القيام

---

(١) من المفهوم أن هذا الحكم لايلزم الأعضاء بالسماح للهيئات الحكومية لدي أعضاء آخرين بتنفيذ أنشطة فحص قبل الشحن في أراضيها.

(٢) المادة(٢) من الاتفاق.

بالفحص في الأقاليم الجمركية نظراً للطابع المعقد للمنتجات، أو إذا اتفق الطرفان، في الأقاليم الجمركية التي تصنع فيها السلع.

المقاييس:

٤-يضمن الأعضاء المستخدمون إجراء عمليات الفحص علي الكمية والنوعية طبقا للمقاييس التى يحددها البائع والمشترى في اتفاق المشتريات وإلا فتنطبق المقاييس الدولية ذات العلاقة [(١)].

الشفافية:

٥- يضمن الأعضاء المستخدمون إجراء أنشطة الفحص قبل الشحن بطريقة تتسم بالشفافية.

٦- يضمن الأعضاء المستخدمون، عند الاتصال المبدئى من جانب المصدرين أن تقدم هيئات الفحص قبل الشحن إلي المصدرين قائمة بجميع المعلومات الضرورية للمصدرين للامتثال لشروط الفحص. وتقدم هيئات الفحص قبل الشحن المعلومات الفعلية عندما يطلبها المصدرون. وتشمل هذه المعلومات إشارة لقوانين ونظم الأعضاء المستخدمين المتعلقة بأنشطة الفحص قبل الشحن وتشمل أيضًا الإجراءات والمقاييس المستخدمة للفحص وللتحقق من الثمن وأسعار صرف العملات وحقوق المصدرين إزاء هيئات الفحص وإجراءات الاستئناف الواردة في الفقرة ٢١. ولاتنطبق شروط إجرائية إضافية أو تغييرات فى الإجراءات الحالية علي شحنة ما دون إبلاغ المصدر المعني بهذه التغييرات في وقت تحديد تاريخ الفحص. ومع ذلك، في حالات الطوارئ من النوع الذي تتناوله

---

(١) المعيارالدولى هو المعيار الذي اعتمدته هيئة حكومية أو غيرحكومية تكون عضويتها مفتوحة لجميع الأعضاء، ويكون التوحيد القياسي من أنشطتها المعترف بها.

المادتان العشرون والحادية والعشرون من اتفاقية جات ١٩٩٤ ، يجوز تطبيق تلك الشروط الإضافية أو التغييرات علي الشحنة قبل إبلاغ المصدر. ولاتعفي هذه المساعدة المصدرين من التزاماتهم بالامتثال لقواعد الاستيراد لدي الأعضاء المستخدمين.

٧-يضمن الأعضاء المستخدمون أن تكون المعلومات المشار إليها في الفقرة ٦ متاحة للمصدرين بطريقة مناسبة وأن تؤدى مكاتب الفحص قبل الشحن التابعة لهيئات الفحص قبل الشحن دور نقاط معلومات تتاح فيها هذه المعلومات.

٨- ينشر الأعضاء المستخدمون فورا جميع القوانين والنظم المطبقة المتعلقة بأنشطة الفحص قبل الشحن بطريقة تمكن الحكومات والتجار الآخرين من الإلمام بها.

حماية المعلومات التجارية السرية:

٩- يضمن الأعضاء المستخدمون أن جهات الفحص قبل الشحن تعامل جميع المعلومات التي ترد إليها خلال الفحص قبل الشحن باعتبارها معلومات تجارية سرية والتأكد من عدم نشر هذه المعلومات وعدم إتاحتها لطرف ثالث أو للجمهور. ويضمن الأعضاء المستخدمون أن تطبق هيئات الفحص قبل الشحن هذه الإجراءات من أجل هذا الغرض.

١٠- يوفر الأعضاء المستخدمون معلومات للدول الأعضاء بناء علي طلبها بشأن الإجراءات التى تتخذها لتنفيذ الفقرة٩. ولاتتطلب أحكام هذه الفقرة من أى عضو أن يفشى المعلومات السرية التى يترتب على إفشائها الإضرار بفاعلية برامج الفحص قبل الشحن أو بالمصالح التجارية المشروعة لمؤسسات معينة سواء كانت حكومية أو خاصة.

١١- يضمن الأعضاء المستخدمون أن هيئات الفحص قبل الشحن لاتفشى المعلومات التجارية السرية. إلي أى طرف ثالث، فيماعدا أنه يجوز لهيئات الفحص قبل الشحن أن تشرك في هذه المعلومات الهيئات الحكومية التي تعاقدت معها أو فوضتها. ويضمن الأعضاء المستخدمون أن المعلومات التجارية السرية التي تتلقاها من هيئات الفحص قبل الشحن التي تعاقدت معها أو التى فوضتها ستكون موضع حماية كافية. وتشاطر هيئات الفحص قبل الشحن في المعلومات التجارية السرية مع الحكومات التي تعاقدت معها أو فوضتها بقدر ما تكون هذه المعلومات مطلوبة عادة من أجل خطابات فتح الاعتماد أو أشكال الدفع الأخرى أو لأغراض الجمارك والترخيص بالاستيراد أو الرقابة على النقد.

١٢- يضمن الأعضاء المستخدمون أن هيئات الفحص قبل الشحن لاتطلب من المصدرين تقديم معلومات عن :

(أ) بيانات التصنيع المتعلقة بعمليات محمية ببراءات أوتنفذ بموجب تراخيص أو لايجوز الإفصاح عنها، أو عمليات تنتظر إصدار براءات؛

(ب) بيانات فنية غير منشورة بخلاف البيانات الضرورية لاثبات الامتثال للقواعد أو للمقاييس الفنية.

(ج) التسعير الداخلي، بمافي ذلك تكاليف التصنيع؛

(د) مستويات الأرباح؛

(هـ) شروط العقود بين المصدرين وموورديهم ما لم تستطع الهيئة القيام بالفحص قيد النظر بدون هذه الشروط. وفي هذه الحالات، تطلب الهيئة المعلومات الضرورية لهذا الغرض فقط.

١٣- يمكن نشر المعلومات المذكورة في الفقرة ١٢، التى لاتطلبها هيئات الفحص قبل الشحن، علي نحو تطوعى من قبل المصدر لتوضح حالة محددة.

المطلب التاسع

الاتفاق حول قواعد المنشأ

على المستوى الدولى ، اتبعت معظم الدول قوانين وتنظيمات معينة تعمل بشكل أو بآخر لحماية السوق المحلية من الواردات. وكثير من تلك الاجراءات يمكن أن تسبب كثيرا من الازعاج المباشر للشركاء التجاريين.

وربما كان من أوسع الاجراءات الادارية انتشارا مطلب علامة الاصل Mark of origin . فبموجب ذلك المطلب ، لابد أن يكون على الواردات ملصق يبين أين صنعت السلعة، كالملصقات المألوفة: صنع فى مصر "صنع فى الولايات المتحدة" ، "صنع فى كندا" ، "صنع فى جمهورية كوريا" "صنع فى سنغافورة" .. . وهذه الملصقات يفترض أن تعطى بعض المعلومات المفيدة، كما أنها مقصودة أيضا لإثارة الاحساسات بالوطنية، وتتيح للمواطنين أن يتجاهلوا المنتجات الأجنبية، ويشجعوا استهلاك السلع المصنوعة محليا. ومن المؤكد أن ذلك الطلب نفسه، الذى اتبعته بريطانيا[١] فى التسعينيات من القرن التاسع عشر ، كان له هذا الأثر . وقد كشفت مقدار كبيرا من الواردات الالمانية وحذرت الجمهور البريطانى ، حتى رغم ان الواردات كانت ندا للمستوى العالى للصادرات البريطانية فى ذلك الوقت . وعلى الأقل ، فان المطالبة بان يكتب على الوارد "صنع فى أسبانيا" يمكن أن يزيد تكلفة السلع بشكل جوهرى .

وكثير من التنظيمات الادارية تؤدى وظائف حماية واضحة. فالمعاملة الادارية الفرنسية للسيارات اليابانية، المنفذة مند عام ١٩٧٧ ، تبين الدرجة التى يمكن بها تنفيد تلك السيارات. ولقصر اليابانيين على حصة من السوق تساوى ٢٪ أو أقل، قامت الحكومة الفرنسية أولا بتغيير السقف على الواردات المسموح بها من الاساس السنوى الى الاساس الشهرى، مما يجعل الاذعان لذلك صعبا. ثانيا، بدأت الوزارة المسئولة عن اصدار شهادات اعتماد النماذج الجديدة تأخير الاصدار. والموافقة التى كانت تستغرق شهرين فى السابق تباطأت بسرعة حتى وصلت الى ستة شهور أو أكثر. وفى الواقع كانت الجمارك تحجز آلاف السيارات اليابانية على الأرصفة لإتباع القواعد بدقة.

وفى أوائل الثمانينات، اتبعت الجمارك الكندية نفس الاسلوب ، بفحص كل سيارة يابانية فى ڤانكوڤر لكى تنتزع من اليابانيين موافقة "اختيارية" على تحدى الصادرات . وثمت تنظيم كندى آخر يتعلق بمبيعات البيرة. فتطالب معظم الاقليم ببيع البيرة الأجنبية فى محلات مملوكة للحكومة بينما يمكن بيع البيرة الكندية فى منافذ تجارة التجزئة الخاصة. وهذه العملية تبدو ذات علاقة بالحماية. ويشكل أعم ، يجب أن تكون أوعية المشروبات غير المسكرة ذات احجام مختلطة فى مختلف الأقاليم ، ولايسمح اقليم كويبك ببيع بعض المنتجات فى أوعية غير مترية.

وأصبح البرازيليون مهرة أيضا فى إقامةالحواجز الإدارية وعمليتهم المسماة بعملية السلحفاة Operation Tortoise كانت عبارة عن إبطاء من جانب الجمارك وحجز الورادات من خلال التأخيرات الطويلة فى الموانى. وتعطل تايوان أيضا الواردات حتى يتم اعتماد الكثير من مستندات الشحن.

ومن أشهر حالات الحماية الادارية هى المعاملة الى اتبعها الفرنسيون مع أجهزة الڤيديو اليابانية لأسباب لاتزال غير مؤكدة جزئيا، ولكن يحتمل أن تكون لارغام المصدرين اليابانيين على الموافقة على قيود التصدير الاختيارية. فقد أمرت السلطات الفرنسية بأن تمر كل أجهزة الڤيديو اليابانية التى تدخل فرنسا بمحطة الجمارك فى بواتيرز ، بالقرب من تورز. ومحطة جمارك بواتيرز صغيرة ويعمل بها أربعة أفراد زاد عددهم أخيرا الى ثمانية . ومن الأهمية أن بواتيرز لم يكن بها مراسى للسفن لأنها بعيدة عن الشاطئ. وبها أماكن واسعة لانتظار الشاحنات التى تنقل أجهزة الڤيديو من الموانى. وفى نفس الوقت أعلن الفرنسيون أن كل المستندات التى تغطى التجارة يجب أن تكون باللغة الفرنسية (فى بداية الثمانينات، كان ٣٧٪ من المستندات باللغة الانجليزية والالمانية) . وكانت ككل المستندات تفحص بدقة، وكان يتم فتح كل حاوية، وتتم مراجعة الأرقام المسلسلة . وكانت بعض الأجهزة تؤخذ للتأكد من صنعها فى اليابان بالفعل وليس فى مكان آخر. وكانت التعليمات تدرس للتأكد من انها كانت باللغة الفرنسية. وقبل القواعد الجديدة كان يتم التخليص على ٦٤٠٠٠ جهاز ڤيديو فى الشهر وقد نقص هذا الرقم الى أقل من ١٠٠٠٠ ، مع حجز الباقى لمدة شهور فى مخازن محكمة فى بواتيرز.

وقد رفعت الحكومة الفرنسية فيما بعد قيود بواتيرز مقابل قيود تصدير اختيارية محكمة وقرار من الفائز اليابانى بانتاج بعض الآلات اليابانية فى فرنسا (فى أماكن أخرى من أوربا، كانت الحصص تستخدم لنفس الغاية). وفى عام ١٩٨٥ ، وكجزء من قيود التصدير الاختيارية، اضطرت اليابان لقبول تخفيض مقداره ٢٨٪ لصادراتها من أجهزة الڤيديو . والسياسات من قبيل سياسة بواتيرز لاتحتاج لأن تنفذ كل يوم . إذ يحتمل أن يتذكر المصدرون لفترة طويلة

أثرا قويا كهذا.

هدف الاتفاق:

يهدف اتفاق قواعد المنشأ إلي تحقيق عدة أهداف تتمثل في [(١)]:

١- أن الوزراء اتفقوا في ٢٠ سبتمبر ١٩٨٦ على أن جولة أروجواى للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف تهدف إلى «تحقيق مزيد من تحرير التجارة العالمية والتوسع فيها»،و«تعزيز دور الجات» وزيادة استجابة نظام الجات للبيئة الاقتصادية الدولية المتطورة».

٢- ضرورة وجود قواعد منشأ واضحة ومتوقعة، وتطبيق هذه القواعد، ييسر تدفق التجارة الدولية.

٣- الرغبة في ألا تكون قواعد المنشأ سببا في إبطال حقوق الأعضاء بمقتضى اتفاقية جات ١٩٩٤ أو إعاقة هذه الحقوق.

٤- الرغبة في توفير شفافية للقوانين والنظم والممارسات المتعلقة بقواعد المنشأ .

٥- الرغبة في ضمان إعداد قواعد المنشأ وتطبيقها بطريقة منصفة وتتسم بالشفافية ومتوقعة ومتسقة ومحايدة.

٦- ضرورة توفير آلية تشاور وإجراءات لايجاد حلول سريعة وفعالة ومنصفة للمنازعات المثارة بمقتضى هذا التفاق.

٧- الرغبة في تنسيق وتوضيح قواعد المنشأ.

الأحكام الأساسية للاتفاق:

تدور الأحكام الأساسية للاتفاق حول المسائل التالية:

أولا: تعريف قواعد المنشأ ونطاق تطبيقها[١]:

١- في الأجزاء من الأول إلي الرابع من هذا الاتفاق، تعرّف قواعد المنشأ على أنها القوانين والنظم والأحكام الإدارية ذات التطبيق العام التي يطبقها أى عضو لتحديد بلد منشأ السلعة علي شرط أن تكون قواعد المنشأ هذه لاتتعلق بالنظم التجارية التعاقدية أو المستقلة ذاتيا التي تؤدى إلي منح أفضليات تعريفية تجاوز ماينتج من تطبيق الفقرة ١ من المادة ١ من اتفاقية جات ١٩٩٤.

٢- تشمل قواعد المنشأ المشار إليها في الفقرة ١ جميع قواعد المنشأ المستخدمة في أدوات السياسة التجارية غير التفضيلية، مثل تطبيقها في : معاملة الدولة الأكثر رعاية بمقتضى المواد الأولي والثانية والثالثة والسادسة والثامنة من اتفاقية جات ١٩٩٤؛ ورسوم مكافحة الإغراق والرسوم التعويضية بمقتضى المادة السادسة من اتفاقية جات ١٩٩٤؛ إجراءات الوقاية بمقتضى المادة التاسعة عشرة من اتفاقية جات ١٩٩٤؛ متطلبات وضع علامات المنشأ بمقتضى المادة التاسعة من اتفاقية جات ١٩٩٤؛ وأى قيود كمية تمييزية أو حصص جمركية. وتشمل أيضًا قواعد المنشأ المستخدمة للمشتريات الحكومية والإحصاءات التجارية [٢].

---

(١) المادة الأولي من الجزء الأول من الاتفاق.

(٢) من المفهوم أن هذا الحكم لايتعارض مع الأحكام الواردة لأغراض تعريف «الصناعة [illegible] المشابهة في الصناعة المحلية» أو أى تعبيرات مماثلة عندماتنطبق.

ثانيا: الضوابط التي تحكم تطبيق قواعد المنشأ:

تتم الضوابط التي تحكم تطبيق قواعد المنشأ على مرحلتين:

الأولي: الضوابط خلال الفترة الانتقالية: (١)

حتى يستكمل برنامج العمل لتنسيق قواعد المنشأ الوارد في الجزء الرابع، تضمن الأعضاء أنه:

(أ) عند إصدارها أحكاما إدارية للتطبيق العام، تحدد بوضوح الشروط التي ينبغي استيفاؤها ولاسيما:

(١) في الحالات التى يطبق فيها معيار تغير التصنيف الجمركي، ينبغي لقاعدة المنشأ هذه، وأي استثناءات منها، أن تحدد بوضوح البنود أو البنود الفرعية في التصنيف الجمركي الذي تتناوله القاعدة؛

(٢) وفي الحالات التي ينطبق فيها معيار النسبة المئوية حسب القيمة، ينبغي الإشارة إلي طريقة حساب هذه النسبة المئوية في قواعد المنشأ؛

(٣) وفي الحالات التي يطبق فيها معيار التصنيع أو عملية التجهيز، ينبغي النص بدقة علي العملية التي تحدد منشأ السلع المعنية؛

(ب) وبغض النظر عن إجراء أو أداة السياسة التجارية الذي تكون قواعد المنشأ متصلة بها لاتستخدم هذه القواعد كأدوات لتحقيق الأهداف التجارية بطريقة مباشرة أو غير مباشر؛

(ج) ألا تؤدى قواعد المنشأ في حد ذاتها إلى إيجاد آثار تقييدية أو مشوهة للتجارة الدولية أو مخلة بها. وهى لاتفرض شروطا صارمة غيرضرورية أو تتطلب الإيفاء بشرط معين لا يتعلق بالتصنيع أو التجهيز، كشرط أساسي لتحديد بلد المنشأ. ومع ذلك يمكن إدراج التكاليف غير المتعلقة مباشرة بالتصنيع أو التجهيز لأغراض تطبيق معيار النسبة المئوية حسب القيمة تمشيًا مع الفقرة الفرعية (أ)؛

(د) إن قواعد المنشأ التي تطبقها علي الواردات والصادرات ليست أشد من قواعد المنشأ التى تطبقها لتحديد ما إذا كانت سلعة مامحلية أم لا، ولاتميز بين الأعضاء الآخرين، بغض النظر عن انتماء منتجي السلع المعنية [١]؛

(هـ) تطبق قواعد المنشأ الخاصة بها بطريقة متسقة، موحدة، منصفة ومعقولة؛

(و) تقوم قواعد المنشأ لديها علي أساس معيار إيجابي. ويسمح بقواعد المنشأ التي لا تمنح المنشأ (معيار سلبي) كجزء من توضيح معيار إيجابي أو في الحالات الفردية عندما يكون التحديد الإيجابي للمنشأ غير ضروري؛

(ز) تنشر قوانينها ونظمها وأحكامها القضائية وقراراتها الإدارية ذات التطبيق العام والمتعلقة بقواعد المنشأ كما لو كانت خاضعة لأحكام الفقرة ١ من المادة ١٠ من اتفاقية جات ١٩٩٤ ومتفقة معها؛

(ح) بناء على طلب مصدر أو مستورد أو أى شخص لديه سبب مقبول، يصدر التقييم الخاص بالمنشأ الذي تمنحه للسلعة بأسرع وقت ممكن علي

---

(١) بالنسبة لقواعد المنشأ المطبقة في المشتريات الحكومية، لايؤدى هذا الحكم إلي التزامات إضافية غير الالتزامات المفترض القيام بها من قبل الأعضاء بمقتضى اتفاقية جات ١٩٩٤.

ألاتتجاوز ١٥٠ يوما [١] بعد طلب هذا التقييم بشرط تقديم جميع العناصر الضرورية. وتقبل طلبات التقييم تلك قبل بدء التجارة في السلعة المعنية ويجوز قبولها في أى وقت لاحق. ويظل ذلك التقييم صالح لمدة ثلاث سنوات بشرط أن تظل الوقائع والظروف والشروط بمافى ذلك قواعد المنشأ التى صدرت بناء عليها قابلة للمقارنة. ولايظل ذلك التقييم صالح عندمايكون هناك قرار مخالف صدر بعد المراجعة كما جاء في الفقرة الفرعية (ط) وبشرط إبلاغ ذلك للأطراف المعنية مقدما. ويتاح هذا التقييم علنا بناء علي أحكام الفقرة الفرعية (ك).

(ط) عند ادخال تغييرات علي قواعد المنشأ أو ادخال قواعد منشأ جديدة، لاتطبق الأعضاء هذه التغييرات بأثر رجعى وفقا لما جاء في قوانينها أو نظمها ودون إخلال بهذه القوانين والنظم؛

(ي) يعتبرأى إجراء إدارى تتخذه الأعضاء فيمايتعلق بتحديد المنشأ قابلا للمراجعة فيه فورا من قبل محاكم أو إجراءات قضائية أو تحكيمية أو إدارية، تكون مستقلة عن السلطة التي أصدرت التحديد، وتستطيع أن تدخل التعديل أو تعكس التحديد السابق؛

(ك) تعامل جميع المعلومات ذات الطابع السرى أو التى توفر علي أساس سرى لغرض تطبيق قواعد المنشأ بسرية تامة من قبل السلطات المعنية التي لاتفشيها دون إذن محدد من الشخص أو الحكومة التى تقدم هذه المعلومات، بإستثناء مايكون مطلوبا إفشاؤه في سياق إجراءات قضائية؛

---

(١) فيمايتعلق بالطلبات المقدمة خلال العام الأول من تاريخ بدء نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية، بطلب من الأعضاء، فقط إصدار هذه التقييمات بأسرع وقت ممكن.

المرحلة الثانية: الضوابط بعد الفترة الانتقالية[١]:

مع مراعاة هدف جميع الأعضاء لتحقيق وضع قواعد منشأ منسقة، نتيجة لتنسيق برنامج العمل الوارد في الجزء الرابع تضمن الأعضاء عند تنفيذ نتائج تنسيق برنامج العمل أن:

(أ) تطبق قواعد المنشأ على نحو متساو علي جميع الأغراض الواردة في المادة(١)؛

(ب) بمقتضى قواعد المنشأ التابعة لها، يكون البلد الذي يحدد على أنه منشأ سلع معينة أما البلد الذي تم الحصول فيه على السلعة بأكملها أو إذا كان هناك أكثر من بلد معنى بانتاج السلعة يكون البلد الذي تم فيه أخر تحول جوهري؛

(ج) ألا تكون قواعد المنشأ التي تطبقها علي الواردات والصادرات أشد من قواعد المنشأ المطبقة لتحديد ما إذا كانت سلعة محلية أم لا، ولايكون هناك تمييز بين الأعضاء الآخرين، بغض النظر عن انتماء منتجى السلع المعنية؛

(د) يجرى إدارة القواعد بطريقة منسقة وموحدة ومنصفة ومناسبة؛

(هـ) تنشر قوانينها ونظمها وأحكامها القضائية وقراراتها الإدارية ذات التطبيق العام المتعلقة بقواعد المنشأ كما لو كانت خاضعة لأحكام الفقرة ١ من المادة١٠ من اتفاقية جات ١٩٩٤، أو متفقة معها؛

(و) بناء علي طلب مصدرأو مستورد أو أى شخص لديه سبب معقول، يصدر التقييم الخاص المنشأ الذي تمنحه لسلعة بأسرع وقت ممكن على ألاتتجاوز ١٥٠ يوما بعد طلب ذلك التقييم بشرط تقديم جميع العناصر الضرورية، وتقبل

طلبات التقييم تلك قبل بدء التجارة في السلعة المعنية ويجوز قبولها في أى وقت لاحق. ويظل ذلك التقييم صالحا لمدة ثلاث سنوات بشرط أن تظل الحقائق والشروط، بما في ذلك قواعد المنشأ ، التي تمت بناء عليها قابلة للمقارنة. وعلى شرط أن تخطر الأطراف المعنية مسبقا، لم يصبح ذلك التقييم صالح عندما يكون هناك قرار مخالف صدر بعد المراجعة كما جاء في الفقرة الفرعية (ح) وبشرط إبلاغ ذلك للأطراف المعنية مقدما. ويتاح هذا التقييم علنا بناء على أحكام الفقرة الفرعية (ط)؛

(ز) عند ادخال تغييرات علي قواعد المنشأ أو ادخال قواعد المنشأ جديدة، لاتنطبق هذه التغييرات بأثر رجعي وفقالما جاء في قوانينها أو نظمها ودون إخلال بهذه القوانين أو النظم؛

(ح) يعتبرأى إجراء إدارى تتخذه الأعضاء فيما يتعلق بتحديد المنشأ قابلا للمراجعة فورا من قبل محاكم أو إجراءات قضائية أو تحكيمية أو إدارية تكون مستقلة عن السلطة التي أصدرت التحديد، وتستطيع أن تدخل التعديل أو تعكس التحديد السابق؛

(ط) تعامل جميع المعلومات ذات الطابع السرى أوالتى توفر علي أساس سري لغرض تطبيق قواعد المنشأ بسرية تامة من قبل السلطات المعنية، التى لاتفشيها دون إذن محدد من الشخص أو الحكومة التي تقدم هذه المعلومات، استثناء مايكون مطلوبا افضاؤه في سياق إجراءات قضائية.

قـواعـد المنشـأ لواردات الولايات المتـحـدة من سـلـع دول النظام المعمم للمزاياGSP ومن بينها مصر:

تكتسب السلع المصرية المصدرة إلي الولايات المتحدة المنشأ المصرى في الحالات الآتية : (١)

أ- إذا كانت السلعة قد تم انتاجها أو تصنيعها أو زراعتها أو تجميعها في مصر.

ب- إذا كانت قيمة المواد الخام التى أدخلت في انتاج السلعة الإضافية إلى التكلفة المباشرة لعمليات الإنتاج أو التصنيع التي تمت في مصر لاتقل عن ٣٥٪ من إجمالي قيمة السلعة وقت دخولها الإقليمي الجمركي للولايات المتحدة.

ج- عند تصدير السلع من مصر عن طريق منطقة حرة في إحدي الدول الأخرى المستفيدة من هذا النظام فإنه يتعين عدم إضفاء أية صفة تجارية علي الشحن في تلك المنطقة الحرة بخلاف عملية الفحص، الفرز، التعبئة، تغيير العبوات، وضع البيانات وأية عمليات ضرورية لضمان الحفاظ علي السلعة بحالتها التي دخلت عليها المنطقة الحرة.

تطبق الولايات المتحدة قواعد خاصة بتحديد منشأ وارداتها من منتجات صناعة الغزل والنسيج وذلك من ١٩٩٦/٧/١ كالآتى:

أ- تعتبر دولة المنشأ هى الدولة التي تمت فيها عملية إنتاج السلعة بالكامل(أى تمت فيها جميع مراحل الإنتاج).

ب- إذا لم يتم تحديد المنشأ وفقا للفقرة السابقة يتم تحديده علي النحو التالى:

الغزول... تعتبر الدولة المنشأ هى الدولة التى تمت فيها عملية الغزل أو إنتاج الخيوط أو الحبال أو الدوبارة من الألياف المستخدمة في صناعتها.

الأقمشة... تعتبر دولة المنشأ هى الدولة التى تمت فيها إنتاج القماش المستخدم في صناعة المفروشات بالكامل.

الملابس الجاهزة ... تعتبر دولة المنشأ هى الدولة التي تمت فيها تجميع المنتج تجميعا تاما باستثناء الملحقات البسيطة بالملابس(الإكسسوارات) الياقات ، الزراير، التطريز، الجيوب، أما الملابس المصدرة (التريكو) فإن دولة المنشأ هى الدولة التى تمت فيها عملية التصدير.

المطلب العاشر

الاتفاق حول إجراءات تراخيص الاستيراد

هدف الاتفاق:

يستهدف اتفاق إجراءات تراخيص الاستيراد تحقيق عدة أهداف تتمثل في[١].

١- ضرورة مراعاة الاحتياجات الخاصة التجارية والانمائية والمالية للبلدان النامية الأعضاء.

٢- نظرا لفائدة تراخيص الاستيراد التلقائية لأغراض معينة فإن التراخيص ينبغى ألاتستخدم لتقييد التجارة.

٣- الرغبة في ضمان عدم استخدام إجراءات تراخيص الاستيراد بطريقة تتعارض مع مبادئ والتزامات اتفاقية جات ١٩٩٤.

لأنه يمكن تعويق التجارة الدولية بسبب الاستخدام غيرالملائم لاجراءات تراخيص الاستيراد؛

٤- الرغبة في تنفيذ تراخيص الاستيراد ،ولاسيماتراخيص الاستيراد التلقائية بطريقة شفافة ومتوقعة.؛

٥- ينبغى ألا تكون إجراءات تراخيص الاستيراد غير التلقائية عبئا إداريا ، إلا إذا كان ضروريا لتنفيذ الإجراءات ذات الصلة؛

٦- الرغبة في تبسيط الإجراءات والممارسات الإدارية المستخدمة في

التجارة الدولية وتحقيق شفافيتها وضمان التطبيق والتنفيذ العادل والمنصف لهذه الإجراءات والممارسات.

٧- الرغبة في توفير آلية استشارية وحل سريع وفعال ومنصف للمنازعات التى تنشأ بمقتضى هذا الاتفاق.

الأحكام الأساسية للاتفاق:

تدور الأحكام الأساسية لاتفاق إجراءات تراخيص الاستيراد حول الأحكام التالية:

أولا: أحكام عامة [١]:

١-لأغراض هذا الاتفاق، يعرّف ترخيص الاستيراد على أنه الإجراءات الإدارية[٢] المستخدمة في تنفيذ أنظمة تراخيص الاستيراد التي تتطلب تقديم طلب أو مستندات أخرى (غير المطلوبة لأغراض الجمارك) للهيئة الإدارية المعنية كشرط مسبق للاستيراد في الدائرة الجمركية للعضو المستورد.

٢- يتأكد الأعضاء من أن الاجراءات الإدارية المستخدمة لتنفيذ نظم تراخيص الاستيراد تتطابق مع الأحكام المتصلة بها في اتفاقية جات ١٩٩٤ بمافي ذلك ملحقاتها وبروتوكلاتها، كمايفسرها الاتفاق الحالي، من أجل منع تشويه التجارة الذي قد ينشأ عن تطبيق تلك الإجراءات بطريقة غير مناسبة، مع أخذ الأغراض الإنمائية الاقتصادية والاحتياجات المالية والتجارية للبلدان النامية الأعضاء [٣] في الاعتبار.

(١) المادة الأولي من الاتفاق.

(٢) الإجراءات التي توصف بأنها «إصدارترخيص» كذلك الإجراءات الإدارية المماثلة لأخرى.

(٣) ليس في هذا الاتفاق مايعنى أن أساس أى تغيير يجرى في إجراء إصدارترخيص أونطاق هذاالتدبير أومدته، هي موضع تساؤل في الاتفاق الحالي.

٣ تكون قواعد إجراءات ترخيص الاستيراد محايدة عند التطبيق وتنفذ بطريقة عادلة ومنصفة.

٤- (أ) تنشر القواعد وجميع المعلومات المتعلقة بإجراءات تقديم الطلبات، بما في ذلك أهلية الأشخاص والشركات والمؤسسات التي تقدم هذه الطلبات، والهيئة (الهيئات) الإدارية التى يجب الاتصال بها وقوائم المنتجات الخاضعة لشرط الترخيص، في المصادر التى تخطر بها لجنة تراخيص الاستيراد المنصوص عليها في المادة ٤ (المشار إليها في هذا الاتفاق باعتبارها «اللجنة») بطريقة تمكن الحكومات [١] والتجار من الإطلاع عليها. ويحصل هذا النشر قبل التاريخ الفعلي للطلب بمدة٢١ يوما إذا أمكن. ولكن في جميع الأحوال لايجب أن يتجاوز هذا التاريخ الفعلي.وينشر أى استثناء أو تغييرات أو خروج عن القواعد المتعلقة بإجراءات الترخيص أو قائمة المنتجات الخاضعة لترخيص الاستيراد بنفس الطريقة وفي نفس الفترات الزمنية كماحدد أعلاه. وتقدم نسخ من هذه المنشورات للأمانة.

(ب) ويتاح للأعضاء الذين يودون تقديم تعليقات كتابية فرصة لمناقشة هذه التعليقات عند الطلب. وعلي الأعضاء المعنيين إيلاء النظر الواجب لهذه التعليقات في نتائج المناقشة.

٥- تكون استمارات الطلبات، واستمارات التحديد، عند انطباقها، بسيطة كلماأمكن ذلك. ويجوز عند تقديم الطلبات أن تطلب الوثائق والمعلومات التي قدتكون ضرورية تماما للتنفيذ الفعال لنظام الترخيص.

٦- تكون إجراءات تقديم الطلبات، وإجراءات التحديد، عندما ينطبق

---

(١) في هذا الاتفاق ،يشمل مصطلح «حكومات» السلطات المختصة في المجموعة الأوربية.

ذلك، بسيطة كلماأمكن ويسمح للطالبين بفترة معقولة لتقديم طلبات الحصول علي التراخيص. وعندما يكون هناك تاريخ اقفال، ينبغى أن تكون هذه الفترة ٢١ يوما علي الأقل مع إمكانية التمديد في الظروف التي تكون الطلبات التي وردت خلال هذه الفترة غيركافية. ولايطلب إلي مقدمي الطلبات إلا الاتصال بهيئة إدارية واحد ة فيمايتعلق بالطلب . وعندمايكون من الضروري الاتصال بأكثرمن هيئة إدارية،لايكون عليهم الاتصال بأكثر من ثلاث هيئات إدارية.

٧-لايرفض أى طلب بسبب أخطاء بسيطة في الوثائق لاتغير من البيانات الأساسية الواردة فيها ولا يفرض أى عقوبة أكثرمن الانذار عن وقوع حذف أو خطأ في الوثائق و الإجراءات ويكون واضحا أنه وقع دون نية الاحتيال أو إهمال جسيم.

٨- لاترفض الواردات المرخص بها نتيجة اختلافات بسيطة في القيمة أو الكمية أو الوزن عن المقدار المحدد في الترخيص نتيجة للفروق التي تحدث خلال الشحن أو الاختلافات العرضية عند تحميل السلع السائبة والاختلافات البسيطة الأخرى التي تتمشي مع الممارسة التجارية العادية.

٩-- تتاح العملات الأجنبية الضرورية لسداد الواردات المرخص بها لحائزى التراخيص علي نفس الأساس الممنوح لمستوردي سلع لاتحتاج لترخيص استيراد.

١٠- وبالنسبة لاستثناءات الأمن، تنطبق أحكام المادة ٢١ من اتفاقية جات ١٩٩٤.

١١- لاتتطلب أحكام هذا الاتفاق من أى عضو أن يفشي معلومات سرية تعوق تنفيذ القانون أو تتعارض مع المصالح العامة أو تخل بالمصالح التجارية المشروعة لمشروعات معينة سواء عامة أو خاصة.

ثانياً: الترخيص التلقائي للاستيراد [١]:

١-يعرف الترخيص التلقائي [٢] للاستيراد على أنه ترخيص الاستيراد الذي تمنح فيه الموافقة علي الطلب في جميع الحالات والذي يكون طبقا لشروط الفقرة ٢(أ).

٢- تنطبق الأحكام التالية [٣] بالإضافة إلي الأحكام في الفقرات من١ إلي ١١ من المادة١ والفقرة ١ من هذه المادة على إجراءات الترخيص التلقائي للاستيراد.

(أ) لاتدار إجراءات الترخيص التلقائي بطرية تكون لهاآثار مقيدة علي الواردات التي تخضع للترخيص التلقائي. ويكون لإجراءات الترخيص التلقائي آثار مقيدة علي التجارة مالم:

(١) يكون أي شخص أوشركة أو مؤسسة مستوفيا للشروط القانونية في العضو المستورد للعمل في مجال عمليات الاستيراد التي تتضمن منتجات تخضع للترخيص التلقائي مسموحا له بتقديم طلب والحصول علي تراخيص الاستيراد؛

(٢) تقدم طلبات الحصول علي تراخيص في أي يوم عمل قبل التخليص

---

(١) المادة (٢) من الاتفاق.

(٢) اجراءات تراخيص الاستيراد التي تتطلب اتخاذ إجراءات أمن دون أن يكون لها آثار تقييدية علي الاستيراد تعتبر واقعة في نطاق الفقرتين ١ و٢.

(٣) يجوز لأي دولة نامية عضو. غيردولة نامية عضو كان طرفا في الاتفاق بشأن إجراءات تراخيص الاستيراد الذي تم في١٢ نيسان/ أبريل ١٩٧٩ ،والذي لدبه صعوبات محددة بالنسبة لشروط الفقرتين الفرعيتين (أ) (٢و(أ)(٣)، التأخر في تطبيق هاتين الفقرتين الفرعيتين بمدة لاتتجاوز سنتين من تاريخ سريان اتفاقية منظمة التجارة العالمية علي هذا العضو، وذلك بعد إخطار اللجنة.

الجمركي علي السلع؛

(٣) تتم الموافقة فورا علي طلبات الحصول علي تراخيص عندما تقدم بطريقة صحيحة ومستكملة عند تلقيها، وذلك بالقدر الممكن إداريا، ولكن في حدود عشرة أيام عمل كحد أقصى؛

(ب) تُسلم الأعضاء بأن الترخيص التلقائى للاستيراد قد يكون ضروريا عندما لاتتاح إجراءات ملائمة أخرى. ويمكن الإبقاء علي ترخيص تلقائى للاستيراد مادامت الظروف التي تدعو إلي استخدامه قائمة ومادام لايمكن تحقيق الأغراض الإدارية الأساسية بطريقة أكثر ملاءمة.

ثالثا: الترخيص غير التلقائى للاستيراد:(١)

١- تنطبق الأحكام التالية، بالإضافة لأحكام الفقرات من ١إلي ١١ من المادة١، علي إجراءات الترخيص غير التلقائى للاستيراد. وتعرف إجراءات ترخيص غير التلقائى الاستيراد علي أنها ترخيص الاستيراد الذي لا يدخل في التعريف الوارد في الفقرة ١ من المادة٢.

٢- يجب ألا يكون للترخيص غيرالتلقائى آثار تقييدية علي التجارة أو تشويهية على الواردات بخلاف الآثار التى يسببها فرض هذا القيد. وتتطابق إجراءات الترخيص غير التلقائى في النطاق والمدة مع الإجراءات التي تستخدم هذه الإجراءات لتنفيذها ،ولايكون فيها عبء إدارى يجاوز ما هو ضروري تماما لإدارة تلك الإجراءات.

٣- وفى حالة اشتراط الترخيص لأغراض غير تنفيذ القيود الكمية، تنشر الأعضاء معلومات كافية للأعضاء الآخرين والتجار للتعرف على أساس منح

و/أو توزيع التراخيص.

٤- عندما يسمح عضو لأشخاص أو شركات أو مؤسسات بطلب استثناءات أوخروج عن شرط الترخيص، تدرج هذه الحقيقة في المعلومات التي تنشر بمقتضى الفقرة ٤ من المادة ١ وكذلك المعلومات عن كيفية تقديم هذا الطلب، مع الإشارة إلي الحد الممكن، إلي ظروف النظر في الطلبات.

٥- (أ) يقوم الأعضاء بناء علي طلب أى عضو له اهتمام في تجارة المنتج المعني، جميع المعلومات ذات الصلة المتعلقة:

(١) إدارة القيود.

(٢) تراخيص الاستيراد الممنوحة منذ فترة حديثة؛

(٣) توزيع هذه التراخيص فيمابين البلدان الموردة؛

(٤) احصاءات الصادرات (أى القيمة و/أو الحجم) ، عندما يكون ذلك عمليا، بالنسبة للمنتجات التي تخضع لترخيص الاستيراد.ولايتوقع من البلدان الأعضاء النامية أن تتحمل أعباء إضافية إدارية أو مالية لهذا السبب؛

(ب) الأعضاء التي تدير نظام حصص عن طريق الترخيص عليها أن تعلن الكميات الإجمالية للحصص التي تطبق علي أساس الكمية و/أو القيمة، وتواريخ فتح واقفال الحصص، وأى تغييرات عليها، في الفترات الزمنية المحددة في الفقرة ٤ من المادة١ وبطريقة تمكن الحكومات والتجار من الإطلاع عليها؛

(ج) في حالة الحصص الموزعة فيما بين البلدان الموردة، يكون علي العضو الذي يطبق قيودا أن يخطر فورا جميع الأعضاء الآخرين الذين لهم اهتمام في توريد المنج المعني بأنصبتهم فى الحصة الحالية الموزعة لمختلف البلدان الموردة على

أساس الكمية أو القيمة، وتنشر هذه المعلومات في الفترات الزمنية المحددة في الفقرة ٤ من المادة١ وبطريقة تمكن الحكومات والتجار من الإطلاع عليها؛

(د) وفي الحالات التي يكون من الضروري تحديد تاريخ مبكر لفتح الحصص، ينبغي نشر المعلومات المشار إليها في الفقرة ٤ من المادة ١ خلال الفترات الزمنية المحددة في الفقرة٤ من المادة١ وبطريقة تمكن الحكومات والتجار من الإطلاع عليها.

المطلب الحادي عشر

الاتفاق بشأن الدعم والإجراءات التعويضية

جاءت أحكام اتفاق الدعم والإجراءات التعويضية في عدة أجزاء على النحو التالي:

الجزء الأول: أحكام عامة

وتدور الأحكام العامة حول الموضوعات التالية:

أولا: تعريف الدعم (١):

١-لغرض هذا الاتفاق، يعتبر الدعم موجودا إذا:

(أ) (١) كانت هناك مساهمة مالية من حكومة أو أى هيئة عامة في أراضى العضو (يشار إليها في هذا الاتفاق بعبارة «حكومة».أى عندما:

(١) تتضمن ممارسة الحكومة تحويل الأموال بصفة مباشرة (مثل منح وقروض ومساهمة مالية في شكل أسهم) أو إمكانية وجود نقل مباشر للأموال أو خصوم (مثل ضمانات لقروض)؛

(٢) تتنازل الحكومة عن إيرادات حكومية مستحقة و/او تترك تحصيلها (كالحوافز المالية مثل الخصم الضريبي[١]،

(٣) تقدم الحكومة سلعا أو خدمات غير البنية الأساسية العامة أو شراء السلع؛

(٤) قدمت الحكومة مدفوعات الآلية للتمويل أوتعهد إلى هيئة خاصة أو توجهها لتنفيذ مهمة أو أكثر من مهمة من نوع المهام الموضحة في (١) إلي (٣) أعلاه والتي يعهد بها عادة إلي الحكومة وتكون الممارسة غير مختلفة في الحقيقة عن الممارسات التي تتبعها الحكومات عادة؛ أو

(أ) (٢) يوجد أى شكل من دعم الدخل أو دعم الأسعار بمعنى المادة السادسة عشرة من اتفاقية جات١٩٩٤؛

و(ب) تتحقق استفادة من ذلك.

١-٢ تخضع الدعم كماعرفت في الفقرة ١ لأحكام الجزء الثاني أو تخضع لأحكام الجزء الثالث أو الخامس فقط إذا توافرت فيها صفة التخصيص طبقا لأحكام المادة ٢.

---

(١) طبقا لأحكام المادة ١٦ من اتفاقية عام١٩٩٤ (مذكرة بشأن المادة ١٦) وأحكام الملحقات من الأول إلي الثالث من هذا الاتفاق.ولايعتبر استثناء منتج مصدر من الرسوم أو الضرائب التى يتحملها منتج مشابه عندمايكون موجه للاستهلاك المحلي، أو الاعفاء من هذه الرسوم أو الضرائب لمبالغ لاتتجاوز المبالغ المتراكمة، علي أنه دعم.

ثانيا: التخصيص :[١]

٢-١ لتحديد ما إذا كان دعم ما، كما عرفت في الفقرة ١ من المادة١، تخصيص لمؤسسة أو صناعة أو مجموعة من المؤسسات أو الصناعات (يشار إليها في هذا الاتفاق باعتبارها «مؤسسات معينة» في نطاق اختصاص السلطة المانحة ، تنطبق المبادئ التالي:

(أ) عندما تحصر السلطة المانحة أو التشريع الذي تعمل بمقتضاه السلطة المانحة الحصول علي الدعم في مؤسسات معينة، تكون هذه المنحة تخصيصية.

(ب) عندما تضع السلطة المانحة أو التشريع الذي تعمل بمقتضاه السلطة المانحة مقاييس أو شروطا موضوعية [٢] تحكم أحقية الحصول علي دعم وقيمته، ويعتبر التخصيص غير موجود، بشرط أن تكون الأحقية تلقائية ويشرط تطبيق تك المقاييس والشروط تطبيقا دقيقا. وينبغي توضيح المقاييس أو الشروط في القانون أو النظام أو أى وثيقة رسمية أخرى وذلك للتمكن من التحقق منها.

(ج) بغض النظر عن أى مظهر بعدم التخصيص الناتج عن تطبيق المبادئ الواردة في الفقرتين الفرعيتين (أ) ،(ب) ،إذا كانت هناك أسباب يعتقد بناء عليها أن الدعم هو في الواقع مخصص، يمكن النظر في عوامل أخرى. وتلك العوامل هى : استخدام برنامج الدعم من قبل عدد محدود من مؤسسات معينة، أو استخدامه أساسا من قبل مؤسسات معينة، ومنح مبالغ كبيرة من الإعانات لمؤسسات معينة بطريقة غير متناسبة، والطريقة التي تمارس بها السلطة

---

(١) المادة (٢) من الجزء الأول.

(٢) تعنى المعايير أو الشروط الموضوعية، كماتستخدم هنا ،المعايير أو الشروط المحايدة، التى لاتفضل مؤسسات معينة عن غيرها، والتي تكون اقتصادية الطابع ويجرى تطبيقها علي جميع المؤسسات، مثل عدد العاملين أو حجم الموسسة.

المانحة سلطاتها عند تقرير منح الدعم [١] وعند تطبيق هذه الفقرة الفرعية ، ينبغى أن يؤخذ في الاعتبار مدي تنوع الأنشطة الاقتصادية التي تقع في اختصاص السلطة المانحة، وكذلك طول المدة الزمنية التى يتم خلالها تطبيق برنامج الدعم.

٢-٢ الدعم المقصور على مؤسسات معينة موجودة في منطقة جغرافية محددة في نطاق اختصاص السلطة المانحة تكون تخصيصية، ومن المفهوم أن وضع أو تغير أسعار الضريبة المطبقة بصفة عامة من جميع المستويات الحكومية التى يحق لها أن تفعل ذلك لايعتبر دعم تخصيصي في هذا الاتفاق.

٢-٣ كل دعم يقع في نطاق أحكام المادة ٣ يعتبر مخصص.

٢-٤ تحديد وجود التخصيص بمقتضى أحكام هذه المادة ينبغى التدليل عليه بوضوح علي أساس دليل حقيقي.

(١) وفي هذا الصدد ينظربصورة خاصة في المعلومات المتعلقة بتكرار تقديم طلبات الحصول على دعم ورفضها أو قبولها وأسباب تلك القرارات.

الجزء الثاني:الدعم المحظور

تدور أحكام هذا الجزء حول المسائل التالية:

أولا: الحظر[١]:

٣-١- فيماعدا مانص عليه في الاتفاق بشأن الزراعة يعتبر الدعم التالي-محظوراً وفقًا لمفهوم المادة ١:

(أ) الدعم الذي يتوقف بشكل قانوني أو فعلي [٢] علي مستوى الأداء التصديري سواء بسبب شرط واحد أوكأحد عناصر من عدة شروط أخرى بما في ذلك ماهو موضح في الملحق الأول [٣].

(ب) الدعم الذي يتوقف علي استخدام السلع المحلية بدلا من المستوردة، سواء كان هذا الشرط منفردا أو ضمن شروط.

٣-٢- لايمنح العضو الدعم المشار إليه في الفقرة ١ ولايستبقيها.

ثانيا: العلاج: [٤]

٤-١- إذا كان لدي العضو سبب للاعتقاد بأن دعم محظور يجري منحه أو استبقاؤه من قبل عضو آخر، يجوز لذلك العضو طلب مشاورات مع العضو الآخر.

---

(١) انظرالمادة (٣) من الجزء الثاني.

(٢) يستوفي هذا المعيار عندما تبين الحقائق أن منح دعم (بدون أن يكن مرتبط قانونياً بالأداء التصديري) هوفي الحقيقة مرتبطاً بالتصدير أو بحصيلة التصدير الفعلي أو المتوقع أمامجرد منح الدعم لمؤسسات تقوم بالتصدير فإن ذلك وحده لايعتبر دعماً للتصدير.

(٣) التدابير المشار إليها في الملحق الأول علي أنها لاتشكل اعانات تصدير لاتكون محظورة بمقتضى هذا النص أوأى نص آخر في هذا الاتفاق.

(٤) انظر المادة (٤) من الجزء الثاني.

٤-٢- ويشمل طلب المشاورات بمقتضى الفقرة ١ بيانا بالأدلة المتوافرة علي وجود الدعم وعلي طبيعته.

٤-٣- وعند طلب المشاورات بمقتضى الفقرة ١، يدخل العضو الذي يعتقد بأنه يمنح الدعم أو يستبقيه في مشاورات بأسرع مايمكن والغرض من المشاورات توضيح حقائق الموقف والوصول إلي حل يكون مقبولاً للطرفين.

٤-٤- وإذا لم يمكن التوصل إلي حل مقبولاً للطرفين في خلال ٣٠ يوما[١] من طلب المشاورات يحيل أى عضو طرف في المشاورات المسألة إلي جهاز تسوية المنازعات لانشاء فريق تحكيم فورا، ما لم يقرر جهاز تسوية المنازعات بتوافق الآراء عدم إنشاء هذا الفريق.

٤-٥- وعند إنشاءفريق التحكيم يجوز له أن يطلب مساعدة فريق الخبراء الدائم [٢] بالنسبة لمعرفة إذا كان الإجراء قيد النظر هو دعم محظور. وإذا طلب ذلك يستعرض فريق الخبراء الدائم فورا الدليل علي وجود الإجراء قيد النظر وعلي طبيعته ويتيح الفرصة للعضو الذي يطبق أويستبقى الإجراء لبيان أن الإجراء قيد النظر ليس دعم محظور. ويقدم فريق الخبراء الدائم تقريرا بما توصل إليه من نتائج إلي الفريق في فترة زمنية محدودة يقررها الفريق. وتكون نتائج فريق الخبراء الدائم باعتبار الإجراء قيد النظر دعم محظور أم غير مقبول للفريق دون تعديل.

٤-٦ ويقدم الفريق تقريره النهائى إلي الأطراف في النزاع. ويعمم التقرير علي جميع الأعضاء خلال ٩٠ يوما من تاريخ تشكيل الفريق ووضع شروط اختصاصه.

---

(١) يمكن تمديد أى فترات زمنية واردة في هذه المادة بناء علي اتفاق الطرفين.

(٢) كما ورد في المادة ٢٤

٤-٧- وإذا وجد أن الإجراء قيد النظر دعم محظور، يوصى الفريق بأن يسحب العضو الذي يقدم الدعم هذا دون تأخير . وفي هذا الصدد ، يحدد الفريق في توصيته الفترة الزمنية التي ينبغي فيها سحب الإجراء.

٤-٨- وفي خلال ٣٠ يوما من توزيع تقرير الفريق علي جميع الأعضاء ، يعتمد التقرير من جهاز تسوية المنازعات ما لم يخطر أحد الأطراف النزاع رسميا جهاز تسوية المنازعات بقراره بالاستئناف أو إذا قرر جهاز تسوية المنازعات بتوافق الآراء عدم اعتماد التقرير.

٤-٩- وعند استئناف تقرير الفريق ، يصدر جهاز الاستئناف قراره في خلال ٣٠ يوما من التاريخ الذي أخطر فيه الطرف في النزاع رسميا بنيته بالاستئناف. وعندما يرى جهاز الاستئناف أنه لايستطيع تقديم تقريره في ٣٠ يوما فعليه أن يخطر جهاز تسوية المنازعات كتابة بأسباب تأخيره مع تقدير الفترة ألتي يمكنه فى خلالها تقديم تقريره. وعلي أية حال ينبغى ألا تتجاوز الإجراءات ٦٠يوما . ويعتمد جهاز تسوية المنازعات تقرير جهاز الاستئناف وتقبله الأطراف دون أى شروط، مالم يقرر جهاز تسوية المنازعات بتوافق الآراء عدم اعتماد تقرير جهاز الاستئناف في خلال ٢٠ يوما عقب توزيعه علي الأعضاء [١].

٤-١٠- وفي حالة عدم اتباع توصية جهاز تسوية المنازعات خلال الفترة الزمنية التي حددها الفريق، والتي تبدأ من تاريخ اعتماد تقرير الفريق أو تقرير جهاز الاستئناف، يمنح جهاز تسوية المنازعات ترخيصا للعضو الشاكى باتخاذ إجراءات مضادة مناسبة [٢] ما لم يقرر جهاز تسوية المنازعات بتوافق الآراء رفض الطلب.

---

(١) إذا لم يكن من المقرر عقد اجتماع لجهازتسوية المنازعات،يعقد اجتماع لهذا الغرض.

(٢) لايعنى هذا التعبير السماح بتدابيرمضادة تكون تكون غير مناسبة بسبب أن الدعم الذي تتناوله الأحكام محظور.

٤-١١- فإذا طلب أحد أطراف النزاع اللجوء إلي التحكيم بمقتضى الفقرة ٦ من المادة ٢٢ من التفاهم بشأن تسوية المنازعات، يحدد المحكم ما إذا كانت الإجراءات المضادة مناسبة [١].

٤-١٢- في المنازعات التي تنظر بناء علي هذه المادة وباستثناء الفترات الزمنية المحددة صراحة في هذه المادة، تكون الفترات الزمنية المطبقة بمقتضي تفاهم تسوية المنازعات لتناول تلك المنازعات هي نصف الوقت المحدد هنا.

الجزء الثالث : الدعم القابل لاتخاذ إجراء :

ينظم هذا الجزء من الاتفاق الأحكام التالية:

أولا: الآثار السلبية [٢].

ينبغى ألا يسبب عضو، من خلال استخدام أى دعم مشار إليه في الفقرتين ١ ،٢ من المادة١ ، آثارا سلبية علي مصالح أعضاء آخرين ، أى:

(أ) إضرار بالصناعة المحلية لعضو آخر [٣]؛

(ب) إبطال أثر المزايا المباشرة وغير المباشرة التي يحصل عليها الأعضاء الآخرين أو مايعرضها للخطر ولاسيما المزايا الناجمة عن التنازلات المربوطة بمقتضي المادة٢ من اتفاقية جات [٤] ١٩٩٤؛

---

(١) لايعني هذا التعبير السماح بتدابير مضادة تكون غير مناسبة علي ضوء حقيقة أن الدعم الذي تتناوله الأحكام محظور.

(٢) المادة الخامسة من الجزء الثالث.

(٣) يستخدم مصطلح «إضرار بالصناعة المحلية» بنفس المعنى كما استخدم في الجزء الخامس.

(٤) يستخدم مصطلح «إبطال أو تقليل» في هذا الاتفاق بنفس المعني المستخدم في الأحكام ذات الصلة في اتفاقية جات١٩٩٤ ،ويكون إثبات وجود مثل هذا الإبطال أو التقليل بناء علي الممارسة في تطبيق هذه الأحكام.

(ج) إضرار خطير بمصالح عضو آخر [١].

الجزء الرابع: الدعم الغير قابل لاتخاذ إجراء:

تعريف الدعم الغير قابل لاتخاذ إجراء[٢]:

٨-١ تعتبر أنواع الدعم التالية غير قابلة لاتخاذ إجراء[٣].

(أ) الدعم الذي لايكون مخصصًا في مفهوم المادة ٢؛

(ب) الدعم الذي يكون مخصصًا في مفهوم المادة ٢ ولكنه يستوفي جميع الشروط المنصوص عليها في الفقرات ٢(أ) أو ٢(ب) أو ٢(ج) أدناه.

٨-٢- وبغض النظر عن أحكام الجزءين الثالث والخامس، لايعتبر الدعم التالي قابلاً لاتخاذ إجراء:

(أ) المساعدة التى تعطي لأنشطة البحوث التي تنفذها الشركات أو مؤسسات التعليم العالى أو البحوث علي أساس عقود مع شركات [٤].

---

(١) يستخدم مصطلح «إضرار خطير بمصالح عضو آخر» في هذا الاتفاق بنفس المعنى المستخدم في الفقرة١ من المادة ١٦ من اتفاقية جات١٩٩٤ ويشمل التهديد بالإضرار الخطير.

(٢) المادة (٨) من الجزء الرابع من الاتفاق.

(٣) من المسلم به أن مساعدة الحكومة لأغراض مختلفة متوفرة علي نطاق واسع لدي الأعضاء وأن مجرد أن هذه المساعدة قد تستوجب المعاملة أنها دعم غيرقابل للإجراء بمقتضى أحكام هذه المادة لاتحد فيحد ذاتها من قدرة الأعضاء علي توفير هذه المساعدة.

(٤) نظرا لأن من المتوقع أن تخضع الطائرات المدنية لقواعد متعددة الأطراف محددة، فإن أحكام هذه الفقرة الفرعية لاتنطبق عليها في موعد لاتتجاز ١٨ شهرا من تاريخ بدء نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية تستعرض لجنة لدعم والإجراءات التعويضية المنصوص عليها في المادة ٢٤(يشارإليها فيهذا الاتفاق علي أنها «اللجنة») تطبيق أحكام الفقرة الفرعية ١(أ) من أجل وضع جميع التعديلات الضرورية لتحسين تطبيق هذه الأحكام .وعند نظرها في التعديلات الممكنة، تستعرض اللجنة بعناية تعريف الفئات الواردة في الفقرة الفرعية هذه علي ضوء خبرة الأعضاء في تطبيق برامج البحوث والعمل في المؤسسات الدولية ذات=

الجزء الخامس : الإجراءات التعويضية:

يتناول هذا الجزء من الاتفاق الأحكام التالية[١]:

أولا: تطبيق المادة السادسة من اتفاقية جات ١٩٩٤[٢]:

تتخذ الأعضاء جميع الخطوات الضرورية لضمان أن فرض أى رسم مقابل للدعم [٣] علي أى منتج في أراضي أى عضو مستورد إلى أراضي عضو آخر يتفق مع أحكام المادة السادسة من اتفاقية جات ١٩٩٤ وشروط الاتفاق الحالي. ولايجوز فرض رسوم مقابلة للدعم إلابعد إجراء تحقيقات تبدأ [٤] وتدار طبقا لأحكام الاتفاقق الحالي والاتفاق بشأن الزراعة.

=الصلة.

لاتنطبق أحكام هذا الاتفاق علي أنشطة البحوث الأساسية التي تقوم به علي نحو مستقل مؤسسات التعليم العالي أو البحوث ويعنى مصطلح «البحوث الأساسية» التوسع في المعرفة العلمية والفنية العامة التي لاترتبط بالأهداف الصناعية أو التجارية.

(١) المادة (١٠) من الاتفاق.

(٢) يمكن اللجوء إلي أحكام الجزء الثاني أو الثالث إلي جانب أحكام الجزء الخامس، ومع ذلك، بالنسبة لآثار إعانة معينة في السوق المحلية لدولة مستوردة، يتاح شكل واحد من العلاج فقط (أما رسم مقابل للدعم، إذا استوفي متطلبات الجزء الخامس أو تدبير مضاد بمقتضى المادة ٤ أو٧).ولايجوز اللجوء لمواد الجزءين الثالث والخامس فيما يتعلق بالتدابير الغير قابلة لاتخاذ إجراء طبقا لأحكام الجزء الرابع.ولأن التدابيرالمشارإليها في الفقرة ١ (أ) من المادة ٨ يمكن التحري عنها لتحديد ما إذا كانت تخصصية في مفهوم المادة٢. وبالإضافة إلي ذلك، وفي حالة دعم مشار إليه في الفقرة ٢ من المادة٨ تمنح بمقتضى برنامج لم يتم الإخطار به طبقا للفقرة٣ من المادة٨، يجوز اللجوء لأحكام الجزء الثالث أو الخامس،إلاأن هذا الدعم يعامل على أنه غير قابل لاتخاذ إجراءإذا تبين أنها تتمشي مع المعايير الواردة في الفقرة ٢ من المادة٨.

(٣) يفهم مصطلح «رسم مقابل» علي أنه يعني رسم خاص بفرض لغرض مقابلة أى دعم منح بطريقة مباشرة أو غير مباشرة لانتاج أوتصدير أى سلع كما نص علي ذلك في الفقرة ٣ من المادة ٦ من اتفاقية ١٩٩٤.

(٤) يستخدم مصطلح «بدأ» ليعني عملا إجرائياً يبدأ به العضو تحريات رسمية كما نص علي ذلك في المادة ١١.

ثانيا: بدء الإجراءات والتحقيق اللاحق:(١)

١١-١ فيماعدا مانص عليه في الفقرة ٦، يبدأ التحقيق لتحديد وجود أى إدعاء بتقديم دعم وبدرجة هذا الدعم وأثرها بناء علي طلب كتابي مقدم من صناعة محلية أ ونيابة عنها.

١١-٢ ويشمل الطلب بمقتضى الفقرة١ دليلا كافيا على وجود (أ) الدعم، وإذا كان من الممكن ، مقداره. (ب) الضرر في مفهوم المادة السادسة من اتفاقية جات ١٩٩٤ كمايفسرها هذا الاتفاق، (ج)صلة سببية بين الواردات المدعومة والضرر المدعي به. ولايمكن اعتبار إدعاء بسيط، لايؤيده دليل ذو علاقة كافيا لتلبية شروط هذه الفقرة. ويحتوي الطلب علي المعلومات التي تكون متاحة بشكل معقول لمقدم الطلب بشأن مايلى.

تعريف الصناعة المحلية:(٢)

١٦- ١-في هذا الاتفاق يفسر مصطلح «الصناعة المحلية»، فيماعدا ما نص عليه في الفقرة ٢، علي أنه يشير إلى مجموع المنتجين المحليين للمنتجات الشبيهة أو للمنتجات التى يشكل ناتجها الجماعي نسبة كبيرة من الانتاج المحلي الإجمالي من هذه المنتجات، فيماعدا عندما يكون للمنتجين علاقات (٣) بالمصدرين أو بالمستوردين أو أنهم مستوردين لمنتج يدعى بأنه مدعوم أو منتج

---

(١) المادة(١١) من الجزء الخامس من الاتفاق.

(٢) المادة(١٦) من الجزء الخامس من الاتفاق.

(٣) لأغراض هذه الفقرة يعتبر المنتجون أن لهم علاقة بالمصدبرن أو بالمستوردين فقط إذا (أ) كان يتحكم واحد منهم بطريقة مباشرة وغير مباشرة في الآخر،أو(ب) كلاهما يتحكم فيه بطريقة مباشرة وغيرمباشرة شخص ثالث، أو(ج) كلاهما يتحكمان في شخص ثالث بطريقة مباشرة أوغير مباشرة، علي شرط أن هناك أساس يعتقد أويشك في أن تأثير هذه العلاقة يسبب للمنتج المعنى القيام بتصرف بطريقة مختلفة عن المنتجين الذين ليست لهم علاقة.ولغرض هذه الفقرة، يعتبر واحد يتحكم في الآخر عندما يكون الأول في موقع قانوني أو عملي يمارس قيدا أو توجيها علي الآخر.

شبيه من بلدان أخرى يجوز تفسير مصطلح «صناعة محلية» علي أنه يشير إلي بقية المنتجين.

١٦-٢ وفي ظروف استثنائية، يجوز تقسيم أراضي عضو من أجل الانتاج قيد النظر، إلي سوقين متنافسين أو أكثر ويجوز اعتبار المنتجين في كل سوق صناعة منفصلة إذا(أ) باع المنتجون في داخل ذلك السوق جميع أو معظم انتاجهم من المنتج قيد النظر في ذلك السوق و(ب) كان الطلب في ذلك السوق لايلبيه بقدركبير منتجو هذا المنتج الذين يعملون في مواضع أخرى من الإقليم.وفي هذه الظروف، قد يوجد الضرر حتى لو إذا كان جزء كبير من إجمالي الصناعة المحلية لم يصبه ضرر، علي شرط أن يكون هناك تركيز للواردات المدعومة في هذا السوق المنعزل وبشرط أن تسبب الواردات المدعومة ضررا لمنتجي جميع أو معظم الانتاج في تلك السوق.

١٦-٣ - وعندما تفسر الصناعة المحلية علي أنها تشير إلي منتجين في منطقة معينة، أي في سوق كمانص علي ذلك في الفقرة ٢ ،تفرض رسوم تعويضية فقط علي المنتجات قيد النظر والمعدة للاستهلاك النهائي في تلك المنطقة. وعندما لايسمح القانون الدستوري للعضو المستورد بفرض رسوم تعويضية علي هذا الأساس، لايجوز للعضو المستورد أن يفرض رسوما تعويضية دون حدود إلا إذا (أ) أتيح للمصدر فرصة للتوقف عن التصدير بالأسعارمدعومة إلى المنطقة المعنية أوتقديم تأكيدات عملا بالمادة ١٨.

الجزء السادس: النواحي المؤسسية:

لجنة الدعم والرسوم التعويضية والهيئات الفرعية:[١]

٢٤- ١- تنشأ لجنة الدعم والتدابير المقابلة التي تتألف من ممثلين عن كل الأعضاء. وتنتخب اللجنة رئيسها وتجتمع مرتين علي الأقل في السنة أوكما جاء في أحكام الاتفاقي الحالي بناء علي طلب أى عضو. وتتولي اللجنة المسؤوليات المحالة لها بمقتضى هذا الاتفاق أو بواسطة الأعضاء وتتيح الفرصة للأعضاء للتشاور في أى مسائل تتعلق بتنفيذ الاتفاق أو تعزيز أهدافه. وتتولي أمانة منظمة التجارة العالمية أعمال أمانة اللجنة.

يجوز للجنة أن تنشئ هيئات فرعية حسب الاقتضاء.

٢٤-٢- تنشئ اللجنة فريق الخبراء الدائم الذي يتألف من خمسة أشخاص مستقلين، مؤهلين تأهيلا عاليا في مجالات الدعم والعلاقات التجارية. وتنتخب اللجنة الخبراء ويستبدل واحد منهم كل عام. ويجوز أن يطلب من فريق الخبراء الدائم تقديم المساعدة لأحد الأفرقة كماينص علي ذلك في الفقرة ٥ من المادة ٤.ويجوز أن تطلب اللجنة رأيا استشاريا عن وجود أى دعم وعن طبيعته.

المطلب الثاني عشر

الاتفاق بشأن الوقاية

أهداف الاتفاق:

انطلاقا من الهدف الشامل لتحسين تقوية نظام التجارة الدولي القائم علي اتفاقية جات ١٩٩٤؛

وإذ تقر الدول الأعضاء بالحاجة إلي توضيح وتدعيم قواعد اتفاقية جات ١٩٩٤وخاصة القواعد الواردة في المادة التاسعة عشرة (الإجراء العادي بشأن استيراد منتجات محددة) وإلي اعادة إقامة مراقبة متعددة الأطراف علي الوقاية واستبعاد التدابير التى تفلت من هذه المراقبة؛

وإذ تقر بأهمية التكييف الهيكلي وبالحاجة إلي زيادة التنافس في الأسواق الدولية بدلا من الحد منه ؛

وإذ تقر أيضًا أن المطلوب لبلوغ هذه الأهداف، إبرام اتفاق شامل يطبق علي جميع الأعضاء ويستند إلي المبادئ الأساسية فى اتفاقية جات ١٩٩٤.

الأحكام الأساسية للاتفاق:

تدور الأحكام الأساسية للاتفاق حول المسائل الآتية:

أولا: أحكام عامة [١]:

يضع هذا الاتفاق القواعد من أجل تدابير الوقاية التي يقصد بها تلك التدابير المنصوص عليها في المادة التاسعة عشرة من اتفاقية جات ١٩٩٤.

ثانيا: الشروط:[١]

١-لايجوز للعضو [٢] أن يطبق تدبيرا من تدابير الوقاية على منتج ما إلا إذا وجد هذا العضو، استنادا إلي الأحكام المدرجة أدناه، أن هذا المنتج يستورد إلى أراضيه بكميات متزايدة، سواء بشكل مطلق نسبي مقارنة بالانتاج المحلي، وفي ظروف تلحق ضررا كبيرا أو تهدد بالحاقه بالصناعة المحلية التي تنتج منتجات مشابهة أو منافسة لها بشكل مباشر.

٢- تطبق تدابير الوقاية علي المنتج المستورد بصرف النظرعن مصدره.

ثالثا: التحقيق [٣]:

١- لايجوز لأى عضوتطبيق تدبير وقائى إلابعد إجراء تحقيق تجريه السلطات المختصة لدي العضو وفق إجراءات موضوعه ومعينة مسبقا بمايتفق مع المادة العاشرة من اتفاقية جات ١٩٩٤. وينبغي أن يشمل التحقيق إبلاغ جميع الأطراف المعنية بطريقة علنية معقولة وعقد جلسات استماع علنية أو أية وسائل مناسبة أخرى تتيح للمستوردين والمصدرين وغيرهم من الأطراف المعنية تقديم وجهات نظرهم، (وفي جملة أمور أخرى) حول ما إذا كان تطبيق تدبير وقائى يخدم المصلحة العامة. وتصدر السلطات المختصة تقريرا تعرض فيه النتائج التي

---

(١) المادة (٢) من الاتفاق.

(٢) يجوز لأى اتحاد جمركي أن يطبق تدابير الوقاية بصفته كيانا واحدا أو نيابة عن دولة عضو فيه.وعندما يطبق الاتحاد الجمركي تدبير وقائى بصفته كيانا واحدا ينبغى أن يكون تحديد الضرر الكبير أو التهديد به بموجب هذا الاتفاق مستندا إلى الظروف القائمة في الاتحاد الجمركي ككل. وحين يطبق تدبير ضمانات نيابة عن دولة عضو، يكون الحاق الضرر الكبير أو التهديد بالحاقها مستندا إلى الظروف القائمة في تلك الدولة العضو وينبغى أن يقتصر التدبير علي تلك الدولة العضو. وليس في هذا الاتفاق مايمس تفسير العلاقة بين المادة التاسعة عشر والفقرة ٨ من المادة الرابعة والعشرين من اتفاقية جات ١٩٩٤.

(٣) المادة (٣) من الاتفاق.

توصلت إليها والاستنتاجات المسببة التى انتهت إليها بشأن جميع الأمور ذات الصلة قانونيا وعملياً.

٢- تحافظ السلطات المختصة على سرية المعلومات التي تكون سرية بطبيعتها أو التى تقدم إليها على أساس أنها سرية بعد إيضاح الأسباب ولايجوز الكشف عن هذه المعلومات دون إذن من الطرف الذي يقدمها. ويجوز أن يطلب إلي الأطراف التي تقدم معلومات سرية أن تقدم ملخصات غير سرية عنها، فإذا أوضحت هذه الأطراف أن المعلومات لايمكن تلخيصها يطلب إليها بيان أسباب ذلك، إلا أنه يجوز للسلطات المعنية إذا وجدت أن طلب الصفة السرية لامبرر له، أو إذا امتنع الطرف المعني عن نشر المعلومات علنا أوعن الترخيص بالكشف عنهاعلي شكل خطوط عامة أو ملخص، أن تهمل تلك المعلومات ما لم يقدم لهامن مصادر مناسبة مايقنعها بصحة تلك المعلومات.

رابعا: تحديد الضررالخطير أ والتهديد بوقوعه[1]:

١- لأغراض هذا الاتفاق:

(أ) يقصد بـ «الضرر الخطير» الإضعاف الكلي الكبير في مركز صناعة محلية ما؛

(ب) يقصد بتعبير «التهديد بضرر خطير» الضرر الوشيك الوقوع وفق أحكام الفقرة ٢. ويحدد وجود خطر الضرر الخطير استنادا إلى الوقائع لا إلي مجرد الإدعاء أو التكهن أو الاحتمال بعيد الحدوث؛

(ج) عند تحديد الضرر أو التهديد، يقصد بتعبير «الصناعة المحلية»

منتجو المنتجات المشابهة أو المنافسة مباشرة العاملون في أراضي عضوما ككل، أو أولئك الذين يكون انتاجهم الجماعي من المنتجات المشابهة أو المنافسة مباشرة نسبة كبيرة من مجموع الإنتاج المحلي من تلك المنتجات.

٢- (أ) عند إجراء التحريات لتحديد ما إذا كان الاستيراد المتزايد يلحق أو يهدد بالحاق ضرر خطير لصناعة محلية بموجب أحكام هذا الاتفاق، تقيم السلطات المعنية جميع العوامل ذات الصلة المتسمة بالطابع المضوعي والقابل للقياس مما يكون له تأثير علي مركز تلك الصناعة ولاسيما معدل الزيادة في الواردات من المنتجات وحجمها والتغيرات الطارئة علي مستوي المبيعات، والانتاج ، والانتاجية، واستغلال الطاقات والأرباح والخسائر والعمالة.

(ب) لايجري التحديد المشار إليه في الفقرة الفرعية (أ)إلا إذا أثبت التحقيق، استنادا إلى براهين موضوعية، وجود علاقة سببية بين ازدياد الواردات من المنتج المعني والضرر الخطير أو التهديد بوقوعه. وفي حال نسب عوامل أخرى عدا إزدياد الواردات في الحاق الضرر بالصناعة المحلية في ذات الوقت، فإن الضرر اللاحق لايعزي إلى إزدياد الوادرات.

(ج) تنشر السلطات المعنية فورا، عملا بأحكام المادة ٣، تحليلا تفصيليا للقضية التي يجري تحريها إضافة إلي عرض يبين العلاقة بين العوامل التي تدرسها بالقضية.

خامسا: تطبيق تدابير الوقاية (١):

١- لايطبق العضو تدابير وقائية إلا إلي الحد الضروري لمنع الضرر الخطير أو لمعالجته ولتيسير التكييف. وفي حال استخدام قيد كمي ينبغي أن لايؤدى

التدبير إلي خفض كميات الواردات عن مستواها في فترة قريبة وهومعدل الواردات خلال آخر ثلاث سنوات تمثل الواقع تتوافر عنها إحصاءات، إلا إذا قدم ما يثبت ضرورة الاعتماد على مستوي آخر لمنع الضرر الخطير أو لمعالجته. وينبغى للأعضاء أن تختار أكثر التدابير ملاءمة لبلوغ هذه الأهداف.

٢- في الحالات التي يوجد فيهاتوزيع للحصص بين البلدان الموردة، يجوز للعضو المطبق للقيود أن يسعى إلي الاتفاق بشأن توزيع الحصص مع جميع الأعضاء الآخرين التي لها مصلحة جوهرية في توريد المنتج المعني. وفي الحالات التى يتعذر فيها اتباع هذه الطريقة، يقوم العضو المعني بتوزيع الحصص علي الأعضاء ذوي المصلحة الجوهرية في توريد المنتج على أساس نسبة ماورده هؤلاء الأعضاء من مجموع كمية أو قيمة الواردات من المنتج خلال فترة تمثيلية سابقة، على أن تؤخذ في الاعتبار أية عوامل خاصة أثرت أو قد تؤثر علي التجارة في المنتج.

(ب) يجوز لأ ي عضو أن يخرج علي الأحكام الواردة في الفقرة الفرعية (أ) شريطة إجراء مشاورات بموجب الفقرة ٣ من المادة١٢ برعاية لجنة الوقاية المنصوص عليها في الفقرة١ من المادة ١٣ وشريطة تقديم برهان واضح إلي اللجنة بأن (١) الواردات من بعض الأعضاء إزدادت بدرجة غير متناسبة نسبة إلى مجموع الزيادة في الوردات من هذا المنتج خلال الفترة التمثيلية ، و(٢) أن الأسباب الداعية إلى الخروج علي أحكام الفقرة الفرعية (أ) هى أسباب لها مايبررها، و(٣) أن شروط الخروج هى واحدة لجميع موردي المنتج المعني، ولايجوز تمديد مدة سريان هذا التدبير لأكثر من الفقرة الأولية بموجب الفقرة ١ من المادة٧، ولايسمح بالخروج المشار إليه أعلاه في حالة التهديد بوقوع ضرر خطير.

سادسا: تدابير الضمانات المؤقتة [١]:

في الظروف الحرجة التي قد يؤدي فيها التأخير إلي إلحاق ضرر يتعذر إصلاحه ، يجوز للعضو أن يتخذ تدابير وقائية مؤقتة إثر قرار أولي بوجود دليل واضح على أن زيادة الواردات قد ألحقت ضررا كبيرا أوأنها تهدد بالحاق الضرر الشديد.ولايجوز أن تتجاوز مدة التدبير المؤقت ٢٠٠ يوم ينبغي خلالها الوفاء بالمتطلبات المنصوص عليها في المواد من٢ إلي ٧ وفي المادة١٢ . وينبغى أن تأخذ هذه التدابير شكل زيادات تعريفية يجب إعادتهاإلي دافعيها إذا لم يثبت التحقيق اللاحق المشار إليه في الفقرة ٢ من المادة ٤ أن زيادة الواردات الحقت أو هددت بالحاق الضرر بالصناعة المحلية. وتحسب مدة التدبير المؤقت جزءا من الفترة الأولية ومن أى تمديد تنص عليه الفقرات ١ و٢و٣ من المادة ٧.

سابعا: مدة التدابير المؤقتة وإعادة النظر فيها[٢]:

١- لايطبق العضو تدابير الضمانات إلا للفترة الزمنية التي تعتبر ضرورية لمنع الحاق الضرر الخطير أو لمعالجته ولتيسير التكييف الهيكلي ولايجوز أن تزيد الفترة عن أربع سنوات إلا إذا مددت بموجب الفقرة ٢.

٢- يجوز تمديد الفترة المذكورة في الفقرة١ إذا قررت السلطات المختصة في العضو المستورد،وفق الإجراءات المبينة في المواد ٢و٣و٤ و٥٥، أن الحاجة ماتزال قائمة لتدبير الضمانات لمنع الضرر الخطير أو معالجته وأن هنالك مايدل علي تكيف الصناعة، وشريطة التقيد بالأحكام الواردة فى المادتين ٨و١٢.

٣-لايجوز أن يتجاوز مدة تطبيق أى تدبير وقائى ثماني سنوات بمافيها فترة تطبيق التدبير المؤقت وفترة التطبيق الأولي وأى تمديد لها.

٤- لتيسير التكيف في الحالة التي تكون فيها المدة المتوقعة لتدبير وقائى ما متخذ بموجب أحكام الفقرة ١ من المادة ١٢ أكثر من سنة واحدة ، يجب علي العضو المطبق للتدابير أن يحرره تدريجيا علي فترات منتظمة خلال مدة التطبيق.

المبحث الثاني

الاتفاق حول التجارة في الخدمات

أهداف الاتفاق:

نظراً للأهمية المتزايدة للتجارة فى الخدمات من أجل نمو الاقتصاد العالمي وتنميته؛ فإن الدول لأعضاء ترغب في إنشاء إطار متعدد الأطراف من المبادئ والقواعد للتجارة في الخدمات بهدف :

(١) توسيع هذه التجارة في ظروف من الشفافية والتحرير التدريجي كوسيلة من وسائل تعزيز النمو الاقتصادي لجميع الشركاء التجاريين وتنمية البلدان النامية.

(٢) رفع مستويات تحرير التجارة في الخدمات تدريجيا من خلال جولات متتابعة من المفاوضات متعددة الأطراف الهادفة إلي تعزيز مصالح المشاركين جميعا علي أساس من الفائدة المتبادلة وإلي ضمان توازن شامل بين الحقوق والالتزامات، مع مراعاة أهداف السياسات الوطنية.

وبالتالي يكون من حق الدول الأعضاء سن القوانين الخاصة بتوريد الخدمات ووضع أنظمة جديدة بشأنها ضمان أراضى الأعضاء لتحقيق أهداف السياسات الوطنية، ومن حق البلدان النامية بوجه خاص ممارسة هذا الحق نظراً للتباين القائم في درجة تطور الضوابط التنظيمية للخدمات بين مختلف البلدان.

٣- تسهيل زيادة مشاركة البلدان النامية في التجارة في الخدمات وتوسيع صادراتها من الخدمات من خلال تعزيز قدراتها في مجال الخدمات المحلية وكفاءتها وتنافسيتها في جملة أمور أخرى، لاسيما أن هناك صعوبات كبيرة

تواجهها البلدان الأقل نمواً في ضوء أوضاعها الاقتصادية الخاصة واحتياجاتها التنموية والتجارية والمالية.

نطاق تطبيق الاتفاق:

طبقا للفقرة (١)من المادة الأولي للاتفاق ينطبق هذا الاتفاق علي الإجراءات التي يتخذها الأعضاء التي تؤثر علي التجارة في الخدمات.

ماذا يقصد بالتجارة في الخدمات:

في هذا الاتفاق، تعرّف التجارة في الخدمات علي أنها توريد الخدمة:(١)

(أ) من أراضي عضو ما إلى أراضي أى عضو آخر؛

(ب) من أراضي عضو إلي مستهلك الخدمة في أراضي عضوآخر؛

(ج) من خلال التواجد التجاري لمورد الخدمة من عضو ما في أراضي أى عضو آخر؛

(د) من خلال وجود أشخاص طبيعين من مورد خدمة من عضو ما في أراضي أى عضو آخر.

ماذا يقصد بالإجراءات :

(أ) يقصد بتعبير «الإجراءات التي يتخذها الأعضاء» الإجراءات التى تتخذها:(٢)

(١) الحكومات والسلطات المركزية أو الإقليمية أو المحلية؛

(٢) الأجهزة غيرالحكومية عند ممارستها سلطات فوضتها إليها الحكومات أو السلطات المركزية أو الإقليمية أو المحلية؛

ويجب علي كل عضو عند ممارسته للالتزامات والواجبات المترتبة عليه بموجب هذه الاتفاقية أن يتخذ أية إجراءات مناسبة متاحة له لضمان تقيد الحكومات الإقليمية والسلطات المحلية والأجهزة غير الحكومية بمثل هذه الإجراءات؛

(ب) يشمل تعبير «خدمات» جميع الخدمات في كل القطاعات باستثناء الخدمات التي ترد في إطارممارسة السلطة الحكومية؛

(ج) «يقصد بالخدمة الموردة في إطار ممارسة السلطة الحكومية» أية خدمة تورد علي أساس غير تجاري أو بدون تنافس مع واحد أو أكثر من موردي الخدمات.

الالتزامات العامة:

يفرض الاتفاق علي الدول الأعضاء عدة التزامات عامة تتمثل فيمايلي:

أولا: معاملة الدولة الأكثر رعاية:(١)

١- فيمايتعلق بالإجراءات التي تشملها هذه الاتفاقية، يجب على كل عضو أن يمنح للخدمات وموردي الخدمات من أي عضو آخر، فورا ودون شروط، معاملة لاتقل رعاية عن تلك التي يمنحها لما يماثلها من الخدمات وموردي الخدمات من أي بلد آخر.

٢- يجوز لأي عضو أن يتخذ إجراءات لاتتفق مع الفقرة ١ شرط أن

يكون هذا الإجـراء مـدرجـا في الملحق بشـأن الاسـتـثناءات من المادة الـثـانيـة ومستوفية للشروط الخاصة لها.

٣- لايجوز تفسير أحكام هذه الاتفاقية بمايمنع قيام عضو مايمنح مزايا لبلدان مـجاورة بهدف تسهيل تبادل الخدمات التى تتيح وتستهلك محليا ضمن المناطق الحدودية المتجاورة فقط.

ثانيا: الشفافية: (١)

١- علي كل عضو أن ينشر جميع الإجراءات ذات الصلة وذات التطبيقات العامة التي تتعلق بتنفيذ هذه الاتفاقية أو تؤثر علي تنفيذها، وذلك دون إبطاء وفي مـوعـد لايتـجـاوز بدء سـريان هذه الإجراءات. وينبـغي أيضـا نشـر جـمـيع الاتفاقـات الدوليـة المتعلقة بالتجارة فى الخدمات أو المؤثرة فـيـها والـتي يكون العضو قد وقع عليها.

٢-وحيث يتعذر تنفيذ النشر علي النحو المشار إليه في الفقرة ١، ينبغي أن تكون المعلومات متاحة بأى طريقة أخرى.

٣- علي كل عـضـو أن يخطر مـجلس الـتـجارة في الخدمـات دون إبطاء وسنويا علي الأقل بأية قوانين أو أنظمة أو مبادئ توجيهية إدارية جديدة أو بأى تعديلات على الموجود منها تؤثر تأثيرا كبيـرا علي التجارة في الخدمات التي تشملها الالتزامات المحددة بموجب هذه الاتفاقية.

٤- علي كل عضو أن يستجيب دون إبطاء لأى طلب من أى عـضـو آخر لمعلومـات مـحـددة بشـأن الإجراءات ذات التطبـيق التي اتخـذها أو الاتفـاقـات الدولية الواقعة ضمن المعنى المقصود في الفقرة ١. وعلي كل عضـو أيضا إنشـاء

نقاط استفسار أو أكثر لتزويد الأعضاء الآخرين بالمعلومات المحددة بناء على طلبها بشأن هذه الأموركافة وكذلك الأمور التي تخضع لشرط الإخطار المشار إليه في الفقرة ٣. وينبغى إنشاء نقاط الاستفسار في غضون سنتين من بدء نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية (المشار إليها في هذه الاتفاقية «باتفاقية منظمة التجارة العالمية»). ويمكن الاتفاق علي مرونة مناسبة فيمايتعلق بالمدة الزمنية المقررة لإنشاء نقاط الاستفسار في بلدان نامية محددة وليس هناك ضرورة أن تكون مراكز المعلومات مراكز لإيداع القوانين والأنظمة المختلفة.

٥- لأى عضو إخطار مجلس التجارة في الخدمات بأى إجراءات يتخذها أى عضو آخر ويعتبرها العضو مؤثرا في تنفيذ بنود الاتفاقية.

ثالثا: الإعلان عن المعلومات السرية:(١)

ليس في الاتفاقية مايفرض علي أى عضو تقديم معلومات سرية يمكن أن يؤدى الإعلان عنها إلى إعاقة تنفيذ القوانين أو إلحاق الأذى بالمصلحة العامة أو إلي الإضرار بالمصالح التجارية المشروعة لمنشآت معينة، عامة كانت أم خاصة.

زيادة مشاركة البلدان النامية :

يمكن تسهيل مشاركة الأعضاء من البلدان النامية في التجارة الدولية من خلال الالتزامات المحددة التي يتفاوض عليها مختلف الأعضاء وفقا للجزأين الثالث والرابع من هذا الاتفاق والتى تتعلق بمايلى(٢):

(أ) تعزيز قدرات خدماتها المحلية وكفاءتها وقدرتها التنافسية، في جملة أمور أخرى،من خلال إمكانية الوصول إلي التكنولوجيا على أسس تجارية؛

(ب) تحسين إمكانيات، وصولها إلي قنوات التوزيع وشبكات المعلومات؛ و

(ج) تحرير الوصول إلي الأسواق في القطاعات وطرق التوريد ذات الأهمية التصديرية لها.

• ينشئ الأعضاء من البلدان المتقدمة، وأكبر عدد ممكن من غيرها من الأعضاء في غضون سنتين من بدء نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية، نقاط اتصال غايتها تسهيل وصول موردي الخدمات في البلدان النامية إلى المعلومات المتصلة بأسواقها والمتعلقة بمايلي:

(أ) الجوانب التجارية والفنية في توريد الخدمات؛

(ب) شروط تسجيل المؤهلات العلمية والاعتراف بها والحصول عليها؛

الالتزامات المحددة

بالاضافة إلي الالتزامات العامة التي يفرضها الاتفاق، فإنه يقرر عدة التزامات محددة تتمثل فيمايلي:[1]

أولا: النفاذ إلي الأسواق:

١- فيمايتعلق بالنفاذ إلي الأسواق من خلال طرق التوريد المحددة في المادة الأولي، يقدم كل عضو للخدمات ولموردي الخدمات من أى عضو آخر معاملة لاتقل رعاية عن تلك المنصوص عليها بموجب الأوضاع والحدود والاشتراطات المتفق عليها والمدرجة في جدول [2] التنازلات الخاصة به.

---

(١) المادة (١٦) من الجزء الثالث من الاتفاق.

(٢) إذا ارتبط عضو ما بالتزام للنفاذ إلي الأسواق فيمايتعلق بتوريد خدمةما بواسطة طريقة التوريد المشار إليها في الفقرة الفرعية ٢(أ) من المادة الأولى وإذا كانت حركة رؤوس الأموال عبرالحدود جزءا ضروريا من الخدمة ذاتها، فإن العضو يلتزم بالتالى بالسماح =

٢- وفي القطاعات التي يقوم بها العضو بتقديم التزامات للنفاذ إلى الأسواق، تحدد كمايلى الإجراءات التي لايجوز للعضو أن يستبقيها أو يعتمدها سواء علي أساس في جزء من إقليمه أو في إقليمه بأكمله،إلا إذا كانت مدرجة في جدوله:

(أ) الحد من عدد موردي الخدمات سواء علي شكل حصص عددية، أو احتكارات، أو موردين وحيدين للخدمات، واشتراط إجراء اختبارات للحاجة الاقتصادية؛

(ب) الحد من إجمالي قيمة التعامل أو الأصول الخدمية علي شكل حصص عددية أو اشتراط إجراء اختبارات للحاجة الاقتصادية؛

(ج) الحد من إجمالي عدد العلميات الخدمية أو من إجمالي كمية المخرجات الخدمية مترجما إلي وحدات عددية موصوفة علي شكل حصص أو اشتراط إجراء اختبارات للحاجة الاقتصادية؛

(د) الحد من مجموع عدد الأشخاص الطبيعيين الذين يجوز توظيفهم في قطاعات خدمات معينة أو الذين يجوز لمورد خدمات ما أن يوظفهم والذين يعتبرون ضروريين لتوريد خدمة محددة أو ذوي صلة مباشرة بها، وذلك في شكل حصص عددية إشتراط إجراء اختبارات للحاجة الاقتصادية ؛

(هـ) الإجراءات التي تقيد أوتشترط علي مورد الخدمات أن يوردها من خلال أنواع معينة من الكيانات القانونية أو المشاريع المشتركة؛و

=بحركة رأس المال هذه وإذا ما ارتبط عضو ما يتعهد للوصول إلي الأسواق عند توريد خدمة ما من خلال طريقة التوريد المشار إليها في الفقرة الفرعية ٢(ج) من المادة الأولي، فإن هذا العضو يلتزم بالسماح بمايتصل بهذه الحركة من تحويلات رأسمالية إلي أراضيه.

(٢) لاتشمل الفقرة الفرعية (ج) الإجراءات التي يتخذها عضو ما للحد من المدخلات المطلوبة لتوريد الخدمات.

(ز)الحد من مشاركة رأس المال الأجنبي من خلال تحديد نسبة مئوية قصوى للملكية الأجنبية للأسهم أو قيمة إجمالية للاستثمارات الأجنبية الفردية أو الكلية.

ثانيا: المعاملة الوطنية:

١- يوفر العضو للخدمات أو موردي الخدمات من أى عضو آخر، فيمايتعلق بجميع الإجراءات المتعلقة بتوريد الخدمات، معاملة لاتقل رعاية عن تلك التي يوفرها لأمثالها من الخدمات وموردي الخدمات لديه، وذلك في القطاعات المدرجة في جدوله وطبقًا للشروط والأوضاع المحددة فيه .(١)

٢- يمكن لأى عضو أن يفي بالشرط الوارد في الفقرة ١ من خلال منح الخدمات وموردي الخدمات في أى عضو آخر إما رعاية مماثلة رسميا للرعاية التى يوفرها للخدمات وموردي الخدمات المماثلة أو رعاية مختلفة رسميا عنها.

٣-تعتبرالمعاملة المماثلة رسميا أو المختلفة رسميا أقل رعاية إذا عدلت شروط التنافس لصالح خدمات أو موردي خدمات العضو مقارنة بمايماثلها من خدمات أو موردي خدمات من أى عضو آخر.

ثالثا: الالتزامات الإضافية:(٢)

للأعضاء أن تتفاوض علي التزامات بصدد الإجراءات المتصلة بالخدمات وغير الخاضعة للإدراج في جداول التنازلات بموجب المادة السادسة عشرة أو المادة السابعة عشرة، بما فيها تلك المتصلة بالمؤهلات والمقاييس والترخيص . وتدون هذه الالتزامات في جدول العضو.

---

(١) المادة (١٧) من الجزء الثالث.
لايجوز تفسير الالتزامات المحددة التى يُضطلع بهابموجب هذه المادة علي أنها تفرض علي أى عضو التعويض عن أى ضرر تنافسي متأصل ينجم عن الصفة الأجنبية للخدمات أو موردي الخدمات.

(٢) المادة (١٨) من الجزء الثالث.

أثر اتفاق تحرير التجارة في الخدمات علي الدول النامية عموما:

باستقراء أحكام هذا الاتفاق يلاحظ أن المستفيد الأعظم منه هو الدول الصناعية المتقدمة، حيث إنها قطعت شوطاكبيراً في مجال تقديم الخدمات ، أما الدول النامية فمازالت تنقصها أموراً كبيرة وبالتالي - وعلي الرغم- من أن الاتفاق قد راعى ظروف الدول النامية فإنها تظل غير قادرة علي المنافسة أمام الدول المتقدمة التي تملك كل مقومات التفوق علي الدول النامية لاسيما في مجال الخدمات.

ولاغرو فإن الدول المتقدمة قد قطعت شوطاكبيراً في تحقيق ذلك فقد كونت الكوادر الفنية المدربة علي القيام بمختلف الأعمال وبمهارة فائقة بالإضافة إلى إدخال التكنولوجيا الحديثة المتقدمة في مختلف مجالات الحياة.

وكل ذلك يحقق فعالية أداء الخدمات بحيث أن المشرع في الاقتصاديات المتقدمة لاتنقصه القواعد القانونية ، ولكنه مهتم دائما بالمهمة التي لاتنتهي وهى تطويع القوانين وفقا للتعميمات المتغيرة لهيكل الاقتصاد.

أما في الدول المتخلفة فمشكلات الجهاز الإداري متعددة. فلايزال هذا الجهاز بدائيا وتنقصه الامكانيات المتقدمة سواء البشرية أو الفنية ، بل أكثر من ذلك يكون جهازا جامدا ليس لديه قدرة علي مواكبة التطورات الحديثة. وكل ذلك يشكل معوقا حقيقيا لفعالية أداء الخدمات. لذلك يجدر بهذه الدول المتخلفة أن تطور من جهازها الإداري وتوفر للعاملين به التدريب الكافي ، وعليها كذلك التخلص من العناصر غير الضرورية والاستفادة بهم في مجالات أخرى. وفي كل ذلك النفع الكبيرعلي هذه الاقتصاديات مما قد يهيئ لها النهوض من وهدة التخلف.

وأمام ماسبق جاهدت الدول النامية في عدم إدخال اتفاق تحرير التجارة في الخدمات تحت مظلة الجات نظراً لشعورها أن المستفيد الأول من تحرير هذا القطاع هى الدول الصناعية حيث تبلغ نسبة صادرات هذه الخدمات للدول النامية حوالي ١١٪.

موقف الاقتصاد المصرى من اتفاق التجارة في الخدمات:

قامت الأمانة العامة لمنظمة التجارة العالمية بتقسيم الأنشطة الخدمية إلي ١٢ قطاع خدمي هى:

١- خدمات الأعمال التجارية (الخدمات المهنية، خدمات الحاسب الآلي، الخدمات العقارية..).

٢- خدمات التشييد والخدمات الهندسية.

٣- خدمات التوزيع (الوكلاء بالعمولة، خدمات تجارة الجملة والتجزئة).

٤- خدمات التعليم.

٥- خدمات البيئة.

٦- الخدمات المالية (خدمات التأمين، الخدمات المصرفية، وغيرها من الخدمات المالية).

٧- الخدمات الصحية.

٨- خدمات السياحة والسفر.

٩- الخدمات الترفيهية والثقافية والرياضية.

١٠- الخدمات الاستشارية.

١١- الخدمات الأخرى غير المشمولة في مكان آخر.

١٢-خدمات الاتصالات.

وقد قدمت مصر التزامات في القطاعات الآتية[١]: الإنشاءات والخدمات الهندسية، السياحة والسفر، الخدمات المصرفية، سوق المال، التأمين وإعادة التأمين، النقل البحري والخدمات المساعدة... وقد روعي في إعداد جدول التزامات مصر بتحرير الخدمات مايلي:

-القوانين والتشريعات المصرية التي تحكم أنشطة هذه الخدمات.

- القدرات التنافسية لقطاعات الخدمات المحلية وخطوات التحرير التي اتخذت.

-الآراء الفنية للجهات المعنية بهذه القطاعات.

-استفادة قطاعات الخدمات المصرية من عملية التحرير من حيث نقل التكنولوجيا المتطورة وتدريب الأفراد المصريين والحصول علي المعلومات عن قطاعات الخدمات في الدول الأخرى وتشريعاتها.

- مطالبة الدول الأخرى وخاصة المتقدمة بمراعاة التزامها بتحرير قطاعات الخدمات التي تهم مصر من الناحية التصديرية (خاصة الأيدي العاملة- قطاع الإنشاءات- الخدمات المهنية -الخدمات المعاونة في قطاع النقل البحري).

- تشجيع الاستثمارات الأجنبية في مصر في قطاعات الخدمات من خلال السماح بإنشاء الشركات أو الوحدات الخدمية المشتركة.

وقد جرى التفاوض بين الدول الأعضاء منذ ١٩٩٥/١/١ وحتى الآن، حول مايلي:

- مفاوضات خدمات انتقال العمالة (البرتوكول الثالث) وقد انتهت في ١٩٩٥/٦/٣٠.

-مفاوضات الخدمات المالية (البروتوكول الثاني والبروتوكول الخامس) ، حيث تمت تلك المفاوضات علي مرحلتين: الأولي انتهت في عام١٩٩٥ بالبروتوكول الثاني ولم تشارك فيه الولايات المتحدة بسبب عدم رضائها عن العروض المقدمة من الدول الأخرى، ثم استؤنفت المباحثات في مرحلة ثانية انتهت في ١٢ ديسمبر١٩٩٧ بالتوقيع علي البروتوكول الخامس.

-مفاوضات خدمات النقل البحري وقد انتهت في ١٩٩٦/٦/٣٠ بالفشل في التوصل إلى اتفاق ، حيث إن الولايات المتحدة رفضت الانضمام إلي بروتوكول نتائج المفاوضات بسبب عدم رضائها عن العروض التي قدمتها الدول الأعضاء لتحرير تلك القطاعات خاصة في الدول الأوروبية واليابان، وقد اتفق علي استئناف تلك المفاوضات حول النقل البحري في عام ٢٠٠٠.

-مفاوضات الاتصال الأساسية: وقد تمت علي مرحلتين: الأولي انتهت في ١٩٩٦/٤/٣٠ بعدم التوصل إلي اتفاق ثم استؤنفت في ذات العام لتنتهي في ١٩٩٧/٢/١٥ بالتوصل إلي اتفاق حول الاتصالات الأساسية (البروتوكول الرابع).

وبالنسبة لمصر، فقد شاركت في جميع تلك المفاوضات، إلا أنها لم تتقدم بعروض التزامات سوى في نطاق«البروتوكول الثاني»، و«الخامس» الخاصتين بمفاوضات الخدمات المالية، ولم تنضم مصر إلي «البروتوكول الثالث» الخاص

بانتقال العمالة، حيث اعتبرته قد جاء مخيبا لآمال الدول النامية التي كانت تتوقع أن يتيح ذلك البروتوكول حرية أكثر لانتقال العمالة.

كما لم تتقدم مصر بعروض التزامات في إطار «البروتوكول الرابع» الخاص بخدمات الاتصالات الأساسية.

أثر اتفاق تحرير التجارة في الخدمات علي الاقتصاد المصري:

أهمية قطاع التجارة علي الخدمات بالنسبة لمصر:(١)

تمنح الاتفاقية التي تم التوصل إليها في جولة أوروجواي الحق لمصر في الدخول إلي أسواق الخدمات الوطنية للدول الأخري الأعضاء في منظمة التجارة العالمية وفقا لجداول الالتزامات المحددة لتلك الدول، وهذا الحق يقابل الالتزامات التي قدمتها مصر للدول الأعضاء في الاتفاقية والذي تسمح لها بالدخول إلي أسواق الخدمات الوطنية.

فإذا استعرضنا الميزان الخدمي بالنسبة لميزان المدفوعات المصري سنجد أنه يحقق فائض يعوض العجز في الميزان التجاري، أيضًا أسهام قطاع الخدمات في مصر يمثل ٥١٪ من إجمالي الناتج المحلي مقارنة بالزراعة ١٧٪ والصناعة ٣٢٪ وهي نسبة توضح الميزة التي يجب علي مصر الاستفادة بها.

وتتيح التزامات التحرير التي قدمتها الدول أعضاء الاتفاق فرصا أمام الصادرات المصرية من الخدمات، خاصة في القطاعات التي بلغت مرحلة كبيرة من القدرة علي المنافسة مثل فروع البنوك المصرية في بعض دول العالم وخاصة في أوروبا والولايات المتحدة.

كما يتيح الفرصة أمام المهنيين المصريين والإخصائيين لتوريد خدماتهم إلي الدول العربية (أعضاء الاتفاق) ، وكذلك الدول الأفريقية نظراً لخبراتهم الكبيرة وسابقة أعمالهم في بعض تلك الدول.

وتجدر الإشارة إلى أن قطاع النقل والاتصالات يمثل أعلي نسبة لحصة مص

في تجارة الخدمات. من كل تلك المؤشرات نجد أن مصر بالفعل منفتحة علي العالم الخارجي في تجارة الخدمات . ولابد أن نضع في الحسبان أن قياس درجة انفتاح دولة علي الاقتصاد العالمي ليس بعدد القطاعات المقدم فيها الالتزام بل متوسط عدد الالتزامات في القطاع.

إن القطاعات التي قدمت فيها مصر التزامات (السياحة، خدمات مالية، الإنشاءات، المواصلات) سنجد أن نسبة أعضاء منظمة التجارة العالمية الذين قدموا التزامات في قطاعي السياحة والخدمات المالية ٩٣٪ ، ٧٣٪ علي التوالي وتنخفض في التعليم والصحة إلي ٢٥٪ ، ٢٧٪ علي التوالي.

ورغم أنه لم يتبلور بعد الشكل الجديد لقطاع الاتصالات بعد التنظيمات المقترحة،إلا أن مصر غالبا ماستكون في موقف يسمح لها بتقديم التزامات تتناسب مع إمكانياتها كدولة نامية في إطار جولة المفاوضات حول الخدمات التي بدأت هذا العام.

أما بخصوص العمالة المصرية (الأفراد اللازمين لتقديم الخدمات)، فكماسبق وذكرنا أن مصر لم تنضم إلي «البروتوكول الثالث» الخاص بانتقال العمالة، حيث اعتبرته قد جاء مخيبا لآمال الدول النامية التى كانت تتوقع أن يتيح ذلك البروتوكول حرية أكثر لانتقال العمالة.

وبالإضافة إلي ذلك، فإن الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات تتيح لمصر، من خلال التزاماتها المحددة، الحصول علي التكنولوجيا الجديدة والوصول إلي قنوات الاتصال ومراكز المعلومات المتعلقة بأنشطة وتجارة الخدمات في الدول المختلفة... فضلا عن استفادة مصر من قوانين الدول الأخرى في تنظيم قطاعات الخدمات فيها والاستفادة من تجارب تلك الدول والقوانين التي تطبقها.

وتحقيق أقصي استفادة ممكنة من «الفرص المتاحة» لتصدير تجارة مصر الخدمية إلي الأسواق العالمية للدول الأخري الأعضاء تتم من خلال دراسة جداول التـزامات الدول الأخري-بعناية- التي يهم مصر تصدير الخدمات إليها وماتتضمنه تلك الجداول من قطاعات خدمية أصلية وفرعية والشروط الموضوعة للنفاذ إلي أسواق الدول الأخرى وماقد يكون هناك من تفرقة في المعاملة بين الأجانب والوطنيين عند دخول السوق (المعاملة الوطنية).

أما مصلحة مصرعند تصدير الخدمات فيتمثل بصفة خاصة في الخدمات السياحية والخدمات المتعلقة باليد العاملة مثل خدمات البناء والهندسة وغيرها من الخدمات المهنية ولكن تقديم مثل هذه الخدمات يفترض تحرير تنقل الأشخاص الطبيعيين العاملين علي تقديم الخدمة وهو أمر لم يقع تحقيقه إلي حد هذا اليوم نظراً للإجحاف في القيود التي تفرضها الدول المتقدمة حول أسلوب التوريد رقم ٤ والخاص بالانتقال المؤقت للأشخاص الطبيعيين حيث لم تسمح الدول المتقدمة حتى الآن سوي بتحرير بين الوكالات التابعة لنفس الشركة ولذلك لم تنضم مصر للبروتوكول الخاص بالانتقال المؤقت للأشخاص الطبيعيين وهو البروتوكول الثالث. ومن جهة أخرى تخاف بعض القطاعات الخدمية التى ستحرر من التعرض في الأجل القصير لبعض المصاعب ولكنها ستجنئ علي المدي البعيد والمتوسط ثمرة المنافسة مع الشركات الأجنبية. إذ سوف تزداد الشركات الوطنية فعالية وقدرة علي المنافسة خاصة بفضل نقل التكنولوجيا والزيادة في مستوى الخبرة وكذلك تدفق الاستثمارات الأجنبية.

وبالإضافة علي ماسبق فإنه يلاحظ أن مصر قد بدأت منذ عام ١٩٧٤(١) في تحرير كثير من القطاعات الخدمية، وإن كان ذلك في حدود معينة. وقد

أفادت هذه السياسة فعلا في رفع مستوى المنافسة، ومن ثم زيادة كفاءة البنوك والشركات المصرية العاملة في هذه القطاعات. ولاشك أن هذا القطاع قادر علي المنافسة وقادر علي الاستفادة من مزيد من التحرير . وتجدر الإشارة إلى أن ماتلتزم به مصر في اتفاقية أوروجواي في هذا المجال. لايجاوز ماتلتزم به في سياسة الإصلاح الاقتصادي . ومقابل هذا الالتزام يمكن لمصر الاستفادة من الفرص المتاحة بفتح قطاعات الخدمات في الدول الأخري. وبناء عليه يوصى بقيام الحكومة والمنظمات غير الحكومية بدراسة الفرص المتاحة طبقا لذلك. بقصد تنمية صادراتنا الخدمية والعمل علي تنشيط صادراتنا من هذه القطاعات.

المبحث الثالث

الاتفاق حول حقوق الملكية الفكرية

هدف الاتفاق:

يستهدف اتفاق الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية تحقيق غدة أهداف تتمثل فيمايلي:

١-الرغبة في تخفيض التشوهات والعراقيل التي تعوق التجارة الدولية.

٢- ضرورة تشجيع الحماية الفعالة والملائمة لحقوق الملكية الفكرية.

٣- ضمان ألاتصبح التدابير والإجراءات المتخذة لانفاذ حقوق الملكية الفكرية حواجز في حد ذاتهاأمام التجارة المشروعة؛

٤- وإقرارا من الدول الأعضاء لهذه الغاية فهناك حاجة إلي وضع قواعد وأنظمة بشأن:

(أ) إمكان تطبيق المبادئ الأساسية لاتفاقية جات عام ١٩٩٤ والاتفاقيات أو المعاهدات الدولية ذات الصلة بحقوق الملكية الفكرية؛

(ب) وضع المعايير والمبادئ الكافية فيمايتعلق بتوفر ونطاق واستخدام حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة؛

(ج) توفير الوسائل الفعالة والملائمة لانفاذ حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة،مع مراعاة الفروق بين شتى الأنظمة القانونية القومية؛

(د) إتاحة التدابير الفعالة والسريعة لمنع نشوء المنازعات بين الحكومات في هذا الخصوص وحسمها بأساليب متعددة الأطراف؛

(هـ) وضع الترتيبات الانتقالية التي تستهدف تحقيق أقصى قدر من المشاركة في نتائج المفاوضات؛

٥- وضع إطار متعدد الأطراف من المبادئ والقواعد والأنظمة التى تتناول التجارة الدولية في السلع المقلدة.

وإقرارا منها بالأهداف الخاصة بالسياسات العامة التى تستند إليها الأنظمة القومية المعنية بحماية الملكية الفكرية بما في ذلك الأهداف الانمائية والتكونوجية؛

٦- ضرورة مراعاة الاحتياجات الخاصة لأقل البلدان الأعضاء نموا من حيث المرونة القصوى في تنفيذ القوانين واللوائح التنظيمية محليا بغية تمكينها من إنشاء قاعدة تكنولوجية سليمة وقابلة للاستمرار.

٧- العمل علي تخفيف التوترات عن طريق الاتفاق على التزامات معززة بحل المنازعات المتعلقة بقضايا الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة من خلال إجراءات متعددة الأطراف.

٨- الرغبة في إقامة علاقة تعاون متبادلة بين منظمة التجارة العالمية والمنظمة العالمية للملكية الفكرية ويشار إليها في هذه الاتفاقية بال WIpoوكذلك المنظمات الدولية الأخري المعنية.

الأحكام الأساسية للاتفاق:

يمكن تناول الأحكام الأساسية التي يتناولها الاتفاق علي النحو التالى:

الجزء الأول

أحكام عامة ومبادئ أساسية

يشتمل هذا الجزء علي الأحكام العامة والمبادئ الأساسية الآتية:

أولا: طبيعة ونطاق الالتزامات [١].

١- تلتزم البلدان الأعضاء بتنفيذ أحكام هذه الاتفاقية. ويجوز للبلدان الأعضاء، دون إلزام، أن تنفذ ضمن قوانينها مايتيح حماية أوسع من التى تطلبها هذه الاتفاقية، شريطة عدم مخالفة هذه الحماية لأحكام هذه الاتفاقية. وللبلدان حرية تحديد الطريقة الملائمة لتنفيذ أحكام هذه الاتفاقية في إطار أنظمتها وأساليبها القانونية.

٢- في هذه الاتفاقية، يشير اصطلاح «الملكية الفكرية» إلي جميع فئات الملكية الفكرية المنصوص عليها في الأقسام من ١ إلي ٧ من الجزء الثاني.

٣- تطبق الأعضاء المعاملة المنصوص عليها في هذه الاتفاقية علي مواطني البلدان الأخري الأعضاء [٢] وفيمايتعلق بحقوق الملكية الفكرية ذات الصلة، يعتبر من مواطني البلدان الأعضاء الأخرى الأشخاص الطبيعيون والاعتباريون الذين يستوفون مقاييس الأهلية اللازمة للحماية المنصوص عليها في معاهدة باريس (١٩٦٧) ومعاهدة برن(١٩٧١) ومعاهدة روما ومعاهدة الملكية الفكرية فيمايتصل بالدوائر المتكاملة، لو أن جميع البلدان الأعضاء في

(١) المادة الأولي من الباب الأول.

(٢) عند ورود اصطلاح «مواطنين» في هذه الاتفاقية فإنه يعني- في حالة البلد العضو في منظمة التجارة العالمية الذي هوإقليم جمركي منفصل - الأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين المقيمين أو الذين لديهم منشآت صناعية أوتجارية حقيقية وعاملة في ذلك الإقليم الجمركي.

منظمة التجارة العالمية كانت من البلدان الموقعة علي هذه الاتفاقيات[١].
ويلتزم أى بلد عضو يستفيد من الامكانات المنصوص عليها في الفقرة ٣ من المادة الخامسة أو الفقرة ٢ من المادة السادسة من معاهدة روما بإرسال الإخطار الذي تنص عليه تلك الأحكام إلي مجلس الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية.

ثانيا: المعاهدات المبرمة بشأن الملكية الفكرية :[٢]

١- فيمايتعلق بالأجزاء الثاني والثالث والرابع من الاتفاق الحالي،تلتزم البلدان الأعضاء بمراعاة أحكام المواد من ١ حتى ١٢ والمادة ١٩ من معاهدة باريس (١٩٦٧).

٢- لاينتقص أى من الأحكام المنصوص عليها في الأجزاء من الأول وحتي الرابع من هذه الاتفاقية من أى من الالتزامات الحالية التي قد تترتب علي البلدان الأعضاء بعضها تجاه الأخرى بموجب معاهدة باريس ، ومعاهدة برن ، ومعاهدة روما ، ومعاهدة الملكية الفكرية فيمايتصل بالدوائر المتكاملة.

---

(١) في هذه الاتفاقية ،تعني «معاهدة باريس» اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية.وتعني «معاهدة باريس (١٩٦٧)» وثيقة ستوكهولم الخاصة بهذه المعاهدة والصادرة في ١٤ تموز/يوليو ١٩٦٧.وتعني «معاهدة برن» معاهدة برن لحماية الأعمال الأدبية والفنية، بينما يعني اصطلاح «معاهدة برن (١٩٧١)» معاهدة باريس الخاصة بهذه المعاهدة والصادرة في ٢٤ تموز/يوليو١٩٧١. وتعني «معاهدة روما» المعاهدة الدولية لحماية فناني الأداء ومنتجي التسجيلات الصوتية وهيئات الإذاعة،والتي اعتمدت في روما في ٢٦ تشرين الأول/ أكتوبر ١٩٦١. وتعني «معاهدة الملكية الفكرية فيمايتصل بالدوائر المتكاملة» معاهدة الملكية الفكرية فيمايتصل بالدوائر المتكاملة والتى اعتمدت في واشنطن في ٢٦ آيار/مايو ١٩٨٩.وتعني «اتفاقية منظمة التجارة العالمية » اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية.

(٢) المادة (٢) من الباب الأول.

ثالثا: المعاملة الوطنية:(١)

١- يلتزم كل من البلدان الأعضاء بمنح مواطني البلدان الأخرى الأعضاء معاملة لاتقل عن المعاملة التي تمنحها لمواطنيها فيمايتعلق بحماية (٢) الملكية الفكرية مع مراعاة الاستثناءات المنصوص عليها بالفعل في كل من معاهدة باريس (١٩٦٧) ، ومعاهدة برن (١٩٧١)، ومعاهدة روما، ومعاهدة الملكية الفكرية فيما يتصل بالدوائر المتكاملة. وفيمايتلعق بالمؤدين ومنتجي التسجيلات الصوتية وهيئات الإذاعة، لاينطبق هذا الالتزام إلا فيما يتعلق بالحقوق المنصوص عليها في هذه الاتفاقية. ويلتزم أى بلد عضو يستفيد من الامكانات المنصوص عليها في المادة ٦ من معاهدة برن (١٩٧١) أو الفقرة ١ (ب) من المادة١٦ من معاهدة روما بإرسال الإخطار المنصوص عليه في تلك الأحكام إلى مجلس الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية.

٢- لايجوز للبلدان الأعضاء الاستفادة من الاستثناءات المسموح بهابمقتضى الفقرة ١ فيما يتعلق بالإجراءات القضائية والإدارية، بما في ذلك تحديد موطن مختار أو تعيين وكيل في أراضى بلد عضو، إلا حين تكون هذه الاستثناءات ضرورية لضمان الالتزام بمراعاة أحكام القوانين واللوائح التنظيمية التى لا تتعارض مع أحكام هذه الاتفاقية وشرط ألايكون في اللجوء إلى هذه الممارسات تقييد مستتر للتجارة.

---

(١) المادة (٣) من الباب الأول.

(٢) في تطبيق المادتين ٣و٤ ،تشمل «الحماية» الأمورالتي تؤثر في توفير حقوق الملكية الفكرية، واكتسابها، ونطاقها، واستمرارها وانفاذها، وكذلك الأمور التي تؤثر في استخدام حقوق الملكية الفكرية المنصوص عليها بالتحديد فى الاتفاق الحالي.

رابعاً: المعاملة الخاصة بحق الدولة الأولي بالرعاية[١]:

فيمايتعلق بحماية الملكية الفكرية، فإن أى ميزة أو تفضيل أو امتياز أو حصانة يمنحها بلد عضو لمواطنى أى بلد آخر يجب أن تمنح علي الفور ودون أية شروط لمواطنين جميع البلدان الأعضاء الأخري. ويستثنى من هذا الالتزام أية ميزة أو تفضيل أو امتياز أو حصانة يمنحها بلد عضو وتكون :

(أ) نابعة عن اتفاقيات بشأن المساعدة القضائية أو انفاذ القوانين ذات الصبغة العامة وغير المقتصرة بالذات علي حماية الملكية الفكرية؛

(ب) ممنوحة وفقا لأحكام معاهدة برن (١٩٧١) أو معاهدة روما التي تجيز اعتبار المعاملة الممنوحة غير مرتبطة بالمعاملة الوطنية بل مرتبطة بالمعاملة الممنوحة في بلد آخر؛

(ج) متعلقة بحقوق المؤدين، ومنتجي التسجيلات الصوتية، وهيئات الإذاعة، التى لاتنص عليها أحكام الاتفاق الحالي؛

(د) نابعة من اتفاقيات دولية متعلقة بحماية الملكية الفكرية أصبحت سارية المفعول قبل سريان مفعول اتفاق منظمة التجار العالمية، شريطة إخطار مجلس الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية بهذه الاتفاقيات وألاتكون تمييزا عشوائيا أو غير مبرر ضد مواطني البلدان الأعضاء الأخرى.

خامسا: الاتفاقيات المتعددة الأطراف بشأن اكتساب الحماية أو استمرارها[٢].

لاتنطبق الالتزامات المنصوص عليها في المادتين ٣و٤ علي الإجراءات

المنصوص عليها في الاتفاقيات المتعددة الأطراف المبرمة تحت رعاية المنظمة العالمية للملكية الفكرية فيمايتعلق باكتساب حقوق الملكية الفكرية أواستمرارها.

سادسا: الإنقضاء [١]:

لأغراض تسوية المنازعات بموجب هذه الاتفاقية،مع مراعاة أحكام المادتين ٣و٤، لاتتضمن هذه الاتفاقية مايمكن استخدامه للتعامل مع مسألة انقضاء حقوق الملكية الفكرية.

سابعا: الأهداف [٢]:

تسهم حماية وانفاذ حقوق الملكية الفكرية في تشجيع روح الابتكار التكنولوجي ونقل وتعميم التكنولوجيا بمايحقق المنفعة المشتركة لمنتجي المعرفة التكنولوجية ومستخدميها، بالأسلوب الذي يحقق الرفاهية الاجتماعية والاقتصادية ، والتوازن بين الحقوق والواجبات.

ثامنا: المبادئ [٣]:

١-يجوز للبلدان الأعضاء عند وضع أو تعديل قوانينها ولوائحها التنظيمية، اعتماد التدابير اللازمة لحماية الصحة العامة والتغذية وخدمة المصلحة العامة في القطاعات ذات الأهمية الحيوية للتنمية الاقتصادية الاجتماعية والتكنولوجية فيها، شريطة اتساق هذه التدابير مع أحكام الاتفاق الحالي.

٢- قد تكون هناك حاجة لاتخاذ تدابير ، يشترط اتساقها مع أحكام

الاتفاق الحالي، لمنع حائزي حقوق الملكية الفكرية من إساءة استخدامها، أو منع اللجوء إلي ممارسات تسفر عن تقييد غيرمعقول للتجارة أو تؤثر سلبا علي النقل الدولي للتكنولوجيا.

الجزء الثاني

المعايير المتعلقة بتوفير حقوق الملكية الفكرية ونطاقها واستخدامها

القسم ١: حقوق المؤلف والحقوق المتعلقة بها

تتناول الأحكام المنظمة لهذا الجزء علي النحو التالي:

أولا: العلاقة مع معاهدة برن(١):

١- تلتزم البلدان الأعضاء بمراعاة الأحكام التي تنص عليها المواد من ١ وحتى ٢١ من معاهدة برن (١٩٧١) وملحقها، غير أن البلدان الأعضاء لن تتمتع بحقوق ولن تتحمل التزامات بموجب هذه الاتفاقية فيمايتعلق بالحقوق المنصوص عليها في المادة ٦ مكررة من معاهدة برن أو الحقوق النابعة عنها.

٢- تسري حماية حقوق المؤلف علي النتاج وليس على مجرد الأفكار أو الإجراءات أو أساليب العمل أو المفاهيم الرياضية.

ثانيا: برامج الحاسب الآلي وتجميع البيانات (٢):

١- تتمتع برامج الحاسب الآلى (الكمبيوتر) سواء أكانت بلغة المصدر أو بلغة الآلة، بالحماية باعتبارها أعمال أدبية بموجب معاهدة برن (١٩٧١).

٢- تتمتع بالحماية البيانات المجمعة أوالمواد الأخرى، سواد أكانت في شكل مقروء آليا أوأى شكل آخر، إذا كانت تشكل خلقافكريا نتيجة انتقاء أوترتيب محتوياتها . وهذه الحماية لاتشمل البيانات أو المواد فى حد ذاتها، ولاتخل بحقوق المؤلف المتعلقة بهذه البيانات أو المواد ذاتها.

ثالثا: حقوق التأجير[١]:

فيمايتعلق علي الأقل ببرامج الحاسب الآلي (الكمبيوتر) والأعمال السينمائية، تلتزم البلدان الأعضاء بمنح المؤلفين وخلفائهم حق إجازة أو حظر تأجير أعمالهم الأصلية المتمتعة بحقوق الطبع أو النسخ المنتجة عنها تأجيرا تجاريا للجمهور. ويستثنى البلد العضو من هذا الالتزام فيمايتعلق بالأعمال السينمائية ما لم يكن تأجير هذه الأعمال فيها قد أدى إلي انتشار نسخها بمايلحق ضررا ماديا بالحق المطلق في الاستنساخ الممنوح في ذلك البلد العضو للمؤلفين وخلفائهم. وفيما يتعلق ببرامج الحاسب الآلي (الكمبيوتر) لاينطبق هذا الالتزام علي تأجير البرامج حين لايكون البرنامج نفسه الموضوع الرئيسي للتأجير.

رابعًا: مدة الحماية [٢]:

عند حساب مدة حماية عمل من الأعمال، خلاف الأعمال الفوتوغرافية أو الأعمال الفنية التطبيقية، على أساس آخرغير مدة حياة الشخص الطبيعي، لاتقل هذه المدة عن ٥٠ سنة اعتبارا من نهاية السنة التقويمية التي أجيز فيها نشر تلك الأعمال أو، فى حال عدم وجود ترخيص بالنشر في غضون ٥٠ سنة اعتباراً من انتاج العمل المعني ٥٠ سنة اعتبارا من نهاية السنة التقويمية التي تم فيها انتاجه.

خامسا: القيود والاستثناءات(١):

تلتزم البلدان الأعضاء بقصر القيود أو الاستثناءات من الحقوق المطلقة على حالات خاصة معينة لاتتعارض مع الاستغلال العادي للعمل الفني ولاتلحق ضررا غير معقول بالمصالح المشروعة لصاحب الحق فيه.

سادسا:حماية المؤدين ومنتجي التسجيلات الصوتية وهيئات الإذاعة(٢):

١- فيمايتعلق بتسجيل أعمال المؤدين في تسجيلات صوتية، يحق للمؤدين منع الأفعال التالية التي تتم دون ترخيص منهم: تسجيل أدائهم غير المسجل وعمل نسخ من هذه التسجيلات.كمايحق لهم منع الأفعال التالية دون ترخيص منهم: بث أدائهم الحي علي الهواء بالوسائل اللاسلكية ونقله للجمهور.

٢- يتمتع منتجو التسجيلات الصوتية بحق إجازة النسخ المباشر أوغير المباشر لتسجيلاتهم الصوتية، ويحق منعه.

٣- يحق لهيئات الإذاعة منع الأفعال التالية عندما تتم دون ترخيص منها: تسجيل البرامج الإذاعية وعمل نسخ من هذه التسجيلات ، وإعادة البث عبر وسائل البث اللاسلكي، ونقل هذه المواد للجمهور بالتلفزيون. وحيث لا تمنح البلدان الأعضاء هذه الحقوق لهيئات الإذاعة، تلتزم بمنح مالكي حقوق المؤلف علي المادة موضوع البث إمكانية منع الأفعال المذكورة أعلاه، مع مراعاة أحكام معاهدة برن (١٩٧١).

٤- تطبق أحكام المادة ١١ المتعلقة ببرامج الحاسب الآلي (الكمبيوتر) ، مع مايلزم من تبديل ، علي منتجي التسجيلات الصوتية وأى أصحاب حقوق

آخرين في مجال التسجيلات الصوتية حسبما تنص على تحديدها قوانين البلد العضو المعني. فإن كان لدي ذلك البلد في ١٥٥ نيسان/أبريل ١٩٩٤ نظام يضمن المكافأة المنصفة لأصحاب الحقوق فيما يتعلق بتأجير التسجيلات الصوتية،يجوز للبلد مواصلة تطبيق هذا النظام شريطة ألايؤدى التأجير التجاري للتسجيلات الصوتية إلى إلحاق ضرر مادي بحقوق النسخ المطلقة التى يتمتع بهاأصحاب الحقوق.

٥- تدوم مدة الحماية المتاحة بموجب الاتفاق الحالي للمؤدين ومنتجي التسجيلات الصوتية علي الأقل حتي نهاية فترة ٥٠ سنة تحسب اعتبارا من نهاية السنة التقويمية التى تم فيها التسجيل الأصلي أو حدث فيها الأداء، أما مدة الحماية التي تمنح بموجب الفقرة ٣ فتدوم مالايقل عن ٢٠ سنة اعتبارا من نهاية السنة التقويمية التى حصل فيها بث المادة المعنية.

٦- فيمايتعلق بالحقوق الممنوحة بموجب الفقرات ١ و٢و٣ ، يجوز لأي بلد عضو النص علي شروط أو قيود أو استثناءات أو تحفظات إلى الحد الذي تسمح به معاهدة روما. غير أن أحكام المادة١٨ من معاهدة برن (١٩٧١) تطبق أيضا. مع مايلزم من تبديل، على حقوق المؤدين ومنتجي التسجيلات الصوتية فى تلك التسجيلات.

القسم ٢: العلامات التجارية

تدور أحكام هذا القسم حول الموضوعات التالية:

أولا: المواد القابلة للحماية [1]:

١- تعتبر أي علامة أومجموعة علامات تسمح بتمييز السلع والخدمات

التى تنتجها منشأة ما عن تلك التي تنتجها المنشآت الأخري صالحة لأن تكون علامة تجارية. وتكون هذه العلامات. لاسيما الكلمات التي تشمل أسماء شخصية وحروفا وأرقاما وأشكالا ومجموعات ألوان وأى مزيج من هذه العلامات، مؤهلة للتسجيل كعلامات تجارية. وحين لايكون في هذه العلامات مايسمح بتمييز السلع أو الخدمات ذات الصلة، يجوز للبلدان الأعضاء أن تجعل الصلاحية للتسجيل مشروطة بالتمييز المكتسب من خلال الاستخدام. كمايجوز لها اشتراط أن تكون العلامات المزمع تسجيلها قابلة للإدراك بالنظر، كشرط لتسجيلها.

٢- ينبغى عدم فهم الفقرة١ علي أنها تحظرعلي البلدان الأعضاء رفض تسجيل علامة تجارية لأسباب أخرى، شريطة عدم الانتقاص من أحكام معاهدة باريس (١٩٦٧).

٣- يجوز للبلدان الأعضاء جعل قابلية التسجيل معتمدة علي الاستخدام. غير أنه لايجوز اعتبار الاستخدام الفعلي للعلامة شرطا للتقدم بطلب لتسجيلها. ويحظر رفض طلب تسجيل لمجرد أن الاستخدام المزمع لم يحدث قبل انقضاء فترة ثلاث سنوات اعتبارا من تاريخ تقديم الطلب.

٤- لايجوز مطلقا أن تكون طبيعة السلع أو الخدمات التي يراد استخدام العلامة التجارية بشأنها اعقبة تحول دون تسجيل العلامة.

٥- تلتزم البلدان الأعضاء بنشر كل علامة تجارية إما قبل تسجيلها أوبعده فورا، وبإعطاء فرصة معقولة لتقييم الالتماسات بإلغاء التسجيل. كمايجوز للبدان الأعضاء إتاحة فرصة الاعتراض على تسجيل علامة تجارية.

ثانيا: الحقوق الممنوحة (١):

١- يتمتع صاحب العلامة التجارية المسجلة بالحق المطلق في منع جميع الأطراف الثالثة التي لم تحصل علي موافقة صاحب العلامة من استخدام العلامة ذاتها أو علامة مماثلة في أعمالها التجارية بالنسبة للسلع والخدمات ذاتها أو المماثلة لتلك التي سجلت بشأنها العلامة التجارية حين يمكن أن يسفر ذلك الاستخدام عن احتمال حدوث لبس. ويفترض احتمال حدوث لبس فى حالة استخدام علامة تجارية مطابقة بالنسبة لسلع أو خدمات مطابقة. ويحظر أن تضر الحقوق الموصوفة أعلاه بأية حقوق سابقة قائمة حاليا، أو أن تؤثر في إمكانية منح البلدان الأعضاء حقوقا في العلامات التجارية علي أساس الاستخدام.

٢- تطبق أحكام المادة ٦ مكررة من معاهدة باريس (١٩٦٧)، مع مايلزم من تبديل، على الخدمات وعند تقرير ما إذا كانت العلامة التجارية معروفة جيداً تراعي البلدان الأعضاء مدي معرفة العلامة التجارية في قطاع الجمهور المعني بما في ذلك معرفتها في البلد العضو المعني نتيجة ترويج العلامة التجارية.

٣- تطبق أحكام المادة ٦ مكررة من معاهدة باريس (١٩٦٧)، مع مايلزم من تبديل، علي السلع أو الخدمات غير المماثلة لتلك التي سجلت بشأنها علامة تجارية، شريطة أن يدل استخدام تلك العلامة التجارية بالنسبة لتلك السلع أو الخدمات علي صلة بين تلك السلع أو الخدمات وصاحب العلامة التجارية المسجلة، وشريطة احتمال أن تتضرر مصالح صاحب العلامة التجارية المسجلة من جراء ذلك الاستخدام.

ثالثا: الاستثناءات [1]:

يجوز للبلدان الأعضاء النص علي استثناءات محدودة من الحقوق الناشئة عن العلامات التجارية، كالاستخدام المنصف لعبارات الوصف، شريطة أن تراعي هذه الاستثناءات المصالح المشروعة لصاحب العلامة التجارية والأطراف الثالثة.

رابعا: مدة الحماية[2]:

يكون التسجيل الأول للعلامة التجارية، وكل تجديد لذلك التسجيل لمدة لاتقل عن سبع سنوات. ويكون التسجيل العلامة التجارية قابلا للتجديد لمرات غير محددة.

خامساً: متطلبات استخدام العلامة التجارية[3]:

١- إذا كان استخدام العلامة التجارية شرطا لاستمرار تسجيلها، لايجوز إلغاء التسجيل إلا بعد انقضاء مدة لاتقل عن ثلاث سنوات متواصلة من عدم استخدامها، مالم يثبت صاحب العلامة التجارية وجود أسباب وجيهة تستند إلى وجود عقبات تحول دون هذا الاستخدام. وتعتبر الأوضاع الناشئة بغير إرادة صاحب العلامة والتي تحول دون استخدامها، كقيود الاستيراد المفروضة على السلع والخدمات التي تحميها العلامة التجارية المعنية أو الشروط الحكومية الأخرى المفروضة عليها، أسبابا وجيهة لعدم استخدامها.

٢- حين تكون العلامة التجارية خاضعة لسيطرة صاحبها، يعتبر استخدامها من قبل أى شخص آخر استخداما لها لأغراض استمرار تسجيلها.

سادسا: متطلبات أخرى[١]:

يحظر بدون مبرر تقييد استخدام العلامة التجارية في التجارة بشروط خاصة كاستخدامها إلي جانب علامة تجارية أخرى، واستخدامها بشكل خاص أو بأسلوب ينتقص من قدرتها علي التمييز بين السلع والخدمات التى تنتجها منشأة معينة وتلك التى تنتجها منشآت أخري. ولايستبعد هذا اشتراط استخدام العلامة التجارية التى تحدد المنشأة المنتجة للسلع أو الخدمات إلي جانب العلامة التجارية المميزة للسلع أو الخدمات المحددة المعنية التي تنتجها تلك المنشأة دون ارتباطها بها.

سابعاً: الترخيص والتنازل[٢]:

يجوز للبلدان الأعضاء تحديد شروط الترخيص باستخدام العلامات التجارية أو التنازل عنها، على أن يفهم أنه غير مسموح بالترخيص الإلزامي باستخدام العلامات التجارية، وبأن لصاحب العلامة التجارية حق التنازل عنها للغير مع أو بدون نقل المنشأة التي تعود العلامة التجارية إليها لصاحب العلامة الجديد.

القسم ٣: الموشرات الجغرافية

تدور أحكام هذا القسم حول المسائل الآتية:

أولا: حماية الموشرات الجغرافية (١):

١- في هذه الاتفاقية، تعتبر المؤشرات الجغرافية هى المؤشرات التي تحدد منشأ سلعة ما في أراضي بلد عضو، أو في منطقة أو موقع في تلك الأراضي، حين تكون النوعية أو السمعة أو السمات الأخري لهذه السلعة راجعة بصورة أساسية إلي منشأها الجغرافي.

٢- فيمايتعلق بالمؤشرات الجغرافية، تلتزم البلدان الأعضاء بتوفير الوسائل القانونية للأطراف المعنية لمنع :

(أ) استخدام أية وسيلة في تسمية أو عرض سلعة ماتوحي بأن السلعة المعنية نشأت في منطقة جغرافية غير المنشأ الحقيقي، بأسلوب يضلل الجمهور بشأن المنشأ الجغرافي للسلعة؛

(ب) أى استخدام يشكل عملا من أعمال المنافسة غير المنصفة حسبما يتحدد معناها في المادة ١٠ مكررة من معاهدة باريس (١٩٦٧).

٣- تلتزم البلدان الأعضاء، من تلقاء نفسها إن كانت تشريعاتها تسمح بذلك أو بناء علي طلب من طرف له مصلحة في ذلك برفض أو إلغاء تسجيل علامة تجارية تشمل أوتتألف من مؤشر جغرافي فيمايتعلق بسلع لم تنشأ في لأراضى المشار إليها، إن كان استخدام المؤشر في العلامة التجارية بالنسبة لهذه لسلع في البلد العضو ذات طبيعة تضلل الجمهور فيمايتعلق بالمنشأ الحقيقي للسلع.

٤- تطبق تدابير الحماية المنصوص عليها في الفقرات ١و٢و٣ ضد المؤشرات الجغرافية التي تصوركذبا للجمهور أن السلع المعنية نشأت في أراضي أخرى، علي الرغم من أنها صحيحة حرفيا فيمايتعلق بالأراضي أو المنطقة أو الموقع الذي نشأت فيه السلع.

ثانيا: الحماية الإضافية للمؤشرات الجغرافية فيمايتعلق بالخمور والمشروبات الكحولية[1]:

١- يلتزم كل من البلدان الأعضاء بتوفير الوسائل القانونية للأطراف المعنية لمنع استخدام المؤشرات الجغرافية التى تحدد منشأ الخمور لتسمية الخمور التى لم تنشأ في المكان الذي تشير إليه المؤشرات الجغرافية المعنية، أو المؤشرات التي تعرف نشأة المشروبات الروحية لتسمية المشروبات الروحية التي لم تنشأ في المكان الذي تشير إليه المؤشرات الجغرافية المعنية حتى حين يبين المنشأ الحقيقي للسلع. أو حين تستخدم المؤشر الجغرافي مترجمة أومقرونة بعبارات مثل «نوع» و«صنف» و«نسق» و«تقليد» أوما يشابهها[2].

٢- تلتزم البلدان الأعضاء برفض أو إلغاء تسجيل أي علامة تجارية بشأن الخمور تشمل أو تتألف من مؤشر جغرافي يحدد منشأ الخمور، أو بشأن المشروبات الروحية تشمل أو تتألف من مؤشر جغرافي يحدد منشأ المشروبات الروحية، من تلقاء نفسها إن كانت تشريعاتها تسمح بذلك، أو بناء علي طلب من طرف معنى فيمايتعلق بالخمور أو المشروبات الروحية التى لم تنشأ في تلك الأماكن.

---

(١) المادة(٢٣) من القسم الثاني.

(٢) علي الرغم من الجملة الأولي من المادة٤٢ ،يجوز للبلدان الأعضاء فيمايتعلق بهذه الالتزامات أن تنص بدلا من ذلك علي الانفاذ عن طريق الإجراءات الإدارية.

٣- بالنسبة للخمور التى تحمل مؤشرات جغرافية متماثلة الاسم، تمنح الحماية لكل من المؤشرات الجغرافية مع مراعاة أحكام الفقرة ٤ من المادة ٢٢. ويحدد كل بلد عضو الأوضاع العملية للتفرقة بين المؤشرات الأسمية المتماثلة المعنية، مع مراعاة ضرورة ضمان المعاملة المنصفة للمنتجين المعنيين وعدم تضليل المستهلكين.

٤- لتسهيل حماية المؤشرات الجغرافية الخاصة بالخمور، تجري مفاوضات في مجلس الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية حول إنشاء نظام دولي للإخطار بالمؤشرات الجغرافية وتسجيلها بالنسبة للخمور المؤهلة للحماية في البلدان الأعضاء المشاركة في النظام.

ثالثاً: المفاوضات الدولية، الاستثناءات (١):

١- توافق البلدان الأعضاء علي الدخول في مفاوضات تستهدف زيادة الحماية الممنوحة للمؤشرات الجغرافية المنفردة بموجب المادة ٢٣. ويحظر استخدام أحكام الفقرات من رقم ٤ إلي رقم ٨ أدناه من قبل بلد عضو لإجراء مفاوضات أو عقد اتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف.وفي سياق تلك المفاوضات،تلتزم البلدان الأعضاء بالاستعداد لبحث أستمرار تطبيق هذه الأحكام علي المؤشرات الجغرافية المنفردة التي كان استخدامها موضوع تلك المفاوضات.

٢- يلتزم مجلس الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية باستمرار مراجعة تطبيق أحكام هذا القسم علي أن يجري أول مراجعة من هذا النوع في غضون سنتين اعتبارا من تاريخ نفاذ اتفاق منظمة التجارة العالمية. ويجوز لفت انتباه المجلس إلي أى قضية تؤثر على التقيد بالالتزامات التي تنص عليها هذه الأحكام، وعلي المجلس بناء علي طلب أى بلد عضو أن يتشاور

مع أى من البلدان الأعضاء منفردة أو مجتمعة بشأن أى مسألة لم يمكن ايجاد حل مرض لهامن خلال المشاورات الثنائية أو الجماعية فيما بين البلدان المعنية. وعلي المجلس اتخاذ التدابير التي يتم الاتفاق عليهالتسهيل تنفيذ هذا القسم وخدمة أهدافه.

أثر اتفاقية الجوانب التجارية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية علي الاقتصاد المصري:

الملاحظة العامة علي هذا الاتفاق أن فيه مواضع معينة تنطق بأن هذا الاتفاق فيه تقنين لمصالح الدول الصناعية المتقدمة وتكريس لمصالحها، من ذلك -علي سبيل المثال- المادة التي تنص علي حماية برامج الحاسب الآلي، لأنه من المعروف أن الدول المتقدمة هى صاحبة السبق في هذا المضمار، أما الدول النامية والأقل نموا فهي مستهلكة لهذا المنتج علي طول الخط، ويشهد الواقع العملي بضعف انتاجيتها في هذا المجال.

لذلك حرصت الدول الصناعية المتقدمة علي أن تدخل الملكية الفكرية المتمثلة في براءات الاختراع وحقوق الطبع والماركات التجارية تحت بنود الجات وذلك من أجل تشديد وسائل حماية هذه الحقوق التي تعتقد الدول الصناعية أنها خسرت بغيابها مليارات من الدولارات خلال الحقب الماضية، فعلي سبيل المثال[1] تشير الأرقام الصادرة من غرفة التجارة في الولايات المتحدة إلي أن خسارة الولايات المتحدة الناتجة عن ضعف قوانين حماية الملكية الفكرية في الدول النامية تقدر بحوالي ٦٠ مليار دولار سنوياً . أما الدول النامية فإنها تري أن تشديد هذه القيود سيعيق تقدمها التقني وسيرفع تكلفة كثير من المنتجات التي تعتمد عليها في الوقت الحاضر وذلك لأن هذا التشديد في القيود سيؤدى إلى احتكار الدول والشركات الغربية لكثير من المنتجات.

وأمام ماسبق يري المحللون أن هذا الاتفاق سيرتب مجموعة من الأعباء والالتزامات علي اقتصاديات الدول النامية عموما ومنها الاقتصاد المصري. يتوقع المحللون أن تترتب آثار متعددة بسبب تطبيق هذا الاتفاق على الاقتصاد

المصري وتتمثل أهم هذه الآثار فيمايلي[1]:

أ- ارتفاع تكلفة حقوق الملكية الفكرية:

أحد أهم الآثار السلبية لتطبيق الاتفاقية هو ارتفاع التكلفة الاقتصادية والاجتماعية نتيجة لرفع مستويات ومعايير حماية حقوق الملكية الفكرية خاصة في قطاعات الأدوية والكيماويات الزراعية أو الكتب والمنتجات الثقافية وغيرها من المجالات.

ب- الأعباء التشريعية:

تفرض الاتفاقية أعباء تشريعية جديدة علي الدول التي لاتتوافر لديها تشريعات في مجال حماية حقوق الملكية الفكرية أو التى لاتتوافر لديها تشريعات تتمشى مع أحكام الاتفاقية... حيث يتطلب الأمر وضع تشريعات جديدة بمايتسق مع أحكام والتزامات الاتفاقية مع الالتزام بالإخطار عنها إلى منظمة التجارة العالمية ويتم مراجعة تلك التشريعات الوطنية من قبل مجلس حقوق الملكية الفكرية بالمنظمة والذي يتولي الإشراف علي سير عمل الاتفاقية.

ج- الأعباء الإدارية والمالية:

تتمثل الأعباء الإدارية والمالية في ضرورة القيام بتأهيل الأجهزة المعنية بحماية الملكية الفكرية مثل مكاتب براءات الاختراع ومكاتب التسجيل التجاري..الخ لمواجهة الالتزامات الجديدة.. وبالإضافة إلي ضرورة تأهيل وتدريب القائمين علي مسائل انفاذ أحكام الاتفاقية في تلك الأجهزة بما في ذلك جهات الضرائب والجمارك والشرطة.. الخ ممايؤدى إلي فرض مزيد من الأعباء المالية

والإدارية والمؤسسية.

د- ارتفاع تكلفة نقل التكنولوجيا:

ستؤدى الاتفاقية إلي ارتفاع تكلفة نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلي دول المنطقة خاصة إذ لجأ أصحاب حقوق الملكية الفكرية إلي المغالاة في تراخيص نقل التكنولوجيا أو التعسف في استخدام تلك الحقوق.

المزايا الناجمة عن تطبيق الاتفاقية[1]:

بالرغم من الأعباء والآثار السلبية السابق الإشارة إليها إلا أنه لايمكن تجاهل بعض المزايا التى يمكن أن تعود على مصر ودول المنطقة نتيجة هذه الاتفاقية ومن بينها:

أ- تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا:

ممالاشك فيه أن ضمان حقوق الملكية الفكرية وفقًا لأسس ثابتة وبما يتسق مع المعايير الدولية سيشجع الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا المتطورة إلي مصر مايؤدى إلي زيادة الانتاج وخلق فرص للعناية وتطوير الأساس التكنولوجي وتطوير المنتجات بمايزيد قدرتها التنافسية.

ب- تشجيع الابتكار:

أن توفير نظم وقواعد تضمن حقوق الملكية الفكرية والاهتمام بالبحوث والتطوير في دول المنطقة سيشجع الباحثين علي الابتكار وبالتالي زيادة مستوى التقدم التكنولوجي علي المستوى الوطني.

ج- حماية حقوق الملكية الفكرية المصرية:

كما وأن تلك الاتفاقية تفرض التزامات علي الدول النامية فإنها ترتب لها أيضا حقوق مماثلة يمكن الاستفادة منها خاصة بالنسبة لدول المنطقة التي لها مزايا نسبية في المجالات المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية، وعلي سبيل المثال فإن الأفلام والكتب والمنتجات الثقافية المصرية يتم تزويرها وتقليدها وسيؤدى تطبيق أحكام الاتفاقية إلي وقف مثل هذه الانتهاكات والتي يترتب عليها ضياع ملايين من الدولارات علي أصحاب تلك الحقوق في مصر. كذلك فإن صناعة البرمجيات في مصر تنمو بصورة متزايدة ويعتبر من أهم القطاعات الناشئة، ولذا فإن توفير الحماية اللازمة لها سيؤدى إلي مزيد من نمو وازدهار هذه الصناعة داخليا وزيادة قدرتها علي المنافسة خارجيا.

د- حماية المستهلك من الغش التجاري:

ممالاشك فيه أن توفير حماية للعلامات التجارية يحمي المستهك المحلي من عمليات الغش التجاري نتيجة تزوير تلك العلامات بل إن الحماية تمتد للصناعة التي قد تعاني من تزوير العلامات التجارية فيما يتعلق بالمكونات وقطع الغيار مما يكون له مردود سلبي علي تلك الصناعات وسلامة منتجاتها.

وبالإضافة لماسبق يرى المحللون أنه في مجال حقوق الملكية الفكرية وبراءات الاختراع [١] ، فإن الاتفاقية يمكن أن تفيد المصالح المصرية، وخاصة في مجال صادرات منتجات الثقافة المصرية. ويشمل ذلك: حقوق المؤلف والناشر، وحق الأداء العلني، والحقوق المتعلقة بالأفلام السينمائية وأشرطة الفيديو والتسجيلات الصوتية. ويوصي بإنشاء آلية أو جهاز يختص بمتابعة حماية الحقوق المصرية في مجال الملكية الفكرية التي تتمتع حاليا بحماية كافية لحقوقها في الخارج.

موقف مصر من مشاكل تنفيذ اتفاقية حقوق الملكية الفكرية:

هناك عدد من المشاكل الخاصة بمراجعة مواد وبنود اتفاقية الـ TRIPS ويتمثل موقف مصر منها كالاتي(١):

١ - ضرورة مراجعة المادة ٢٧ - ٣(ب):

تتعلق هذه المادة بالحماية المفروضة لأشكال الحياة الحيوانية والنباتية، وقد سمحت هذه المادة للدول بأن تستثنى من الحماية بموجب براءات الاختراع مايلى:

أولاً: النباتات والحيوانات خلاف الأحياء الدقيقة.

ثانيا: العمليات التي تكون بيولوجية أساسا (أو الطرق البيولوجية في معظمها) والتي تستخدم لانتاج النباتات والحيوانات خلاف الأساليب والطرق غير البيولوجية والعمليات الدقيقة (وفي هذه الحال- حالة استبعاد حماية الأصناف النباتية والحيوانية ببراءات اختراع-يمكن أن تتم الحماية بنظام خاص بهذه الأنواع كالذي تتضمنه اتفاقية حماية الأصناف النباتية .

وطبقا لماورد في الاتفاقية فإن هذه المادة تراجع بعد ٤سنوات من تاريخ تنفيذ اتفاقية حماية الملكية الفكرية ، وقد بدأت مراجعة نصوص هذه المادة في ديسمبر ١٩٩٨ بجمع معلومات من الدول الأعضاء حول كيفية معالجة الدول لالتزاماتها في قوانينها المحلية، وقد تقدمت ١٧٧ دولة بالبيانات المطلوبة، ومن بينها مصر، وقد اتفق علي استمرار سكرتارية المنظمة في جمع البيانات وتقديم مذكرة شاملة لمساعدة الدول الأعضاء علي اتخاذ قرار في هذه الموضوعات.

وهناك خلاف رئيسي بين الدول الأعضاء حول هذه المادة، فالدول المتقدمة

ترى أن عملية المراجعة ليست إلا عملية جمع معلومات ومراجعة للنظم الوطنية المطبقة. بينما ترى بعض الدول كالهند ومصر وكذلك المجموعة الأفريقية أن عملية المراجعة يجب أن تشمل فحص للمعلومات وإمكانية إدخال تعديلات على نص تلك المادة للتنسيق بينها وبين أحكام معاهدة التنوع البيولوجي.

٢- مراجعة أعمال صياغة التشريعات الجديدة وبحث إمكانية مد الفترة الانتقالية:

طبقا للمادة ١/٧١ من اتفاقية TRIPS ستراجع تشريعات الدول النامية ومن بينها مصر، بعد انتهاء الفترة الانتقالية المعطاة للدول النامية في الفقرة ٢/٦٥ والتي تنتهي في يناير ٢٠٠٠، وسيتم مراجعة التشريعات المصرية في مجال الملكية الفكرية في النصف الثاني من عام ٢٠٠٠ (وبالتحديد يوم ٢٧/١١/٢٠٠٠) على أن يتم إخطار المنظمة بها في يناير ٢٠٠٠، هذا ولم يتم الانتهاء من إعداد تلك التشريعات حتى الآن.

وبالنسبة لمد الفترة الانتقالية فإن عددا من الدول النامية، من بينها مصر، قد قدمت اقتراحا بمد الفترة الانتقالية الممنوحة للدول النامية لتنفيذ التزاماتها فى إطار الاتفاقية وذلك قبل بدء أعمال مؤتمر سياتل نظراً للصعوبات الفنية والمالية التى تواجهها تلك الدول، ولكن الدول المتقدمة وعلى رأسها الولايات المتحدة ترفض بشدة مقترح مد الفترة الانتقالية الممنوحة للدول النامية.

٣- حماية المؤشرات الجغرافية:

تتعلق المواد ٢٢و٢٣و٢٤ من اتفاقية TRIPS بحماية المؤشرات الجغرافية حيث تنص المادة ٢٢ على أنه تعتبر المؤشرات الجغرافية هى المؤشرات التى تحدد منشأ سلعة ما في أراضي بلد عضو أو في منطقة أو موقع فى تلك الأراضي.

وذلك حين تكون السمة الأساسية لهذه السلعة راجعة بصورة أساسية التى منشأها الجغرافي كما تلزم تلك المادة الدول الأعضاء بمنع استخدام أى وسيلة في تسمية أو عرض سلعة ما توحي بأن السلعة نشأت في منطقة جغرافية غير منشأها الحقيقي، أما المادة ٢٣ والتي تتعلق بالحماية الإضافية للمؤشرات الجغرافية فيمايتعلق بالخمور والمشروبات الكحولية، وتنص الفقرة الرابعة من تلك المادة على إجراء مفاوضات في مجلس الـ TRIPS حول إنشاء نظام دولي للإخطار بالمؤشرات الجغرافية وتسجيلها بالنسبة للخمور المؤهلةللحماية في الدول الأعضاء ومازال المفاوضات دائرة حول إنشاء ذلك السجل، أما المادة ٢٤ فتلزم الدول الأعضاء بالدخول في مفاوضات تستهدف زيادة الحماية الممنوحة للمؤشرات الجغرافية.

٤- مراجعة المادة ٦٤ الخاصة بالشكاوي غير المنتهكة:

تنص هذه المادة علي تطبيق تفاهم تسوية المنازعات وأحكام المواد ٢٢ و٢٣ من جات ١٩٩٤ علي القضايا المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية، مع تأجيل الالتزام بتطبيق الفقرتين ١(ب) و١(ج) من المادة ٢٣ لمدة ٥ سنوات من دخول اتفاق منظمة التجارة العالمية حيز النفاذ، علي أن يقوم مجلس الـ TRIPS خلال تلك الفترة بفحص نطاق الشكاوى و الأساليب الإجرائية الخاصة بها ورفع توصيات بشأنها للمؤتمر الوزاري للموافقة عليها و يتخذ المؤتمر الوزاري أيا من قراراته بالموافقة علي التوصيات من عدمه أو تحديد الفترة الزمنية بأسلوب توافق الآراء فقط (الفقرة الثالثة).

٥- نقل التكنولوجيا:

تنص المادة ٢/٦٦ من اتفاقية TRIPS علي تقديم الدول المتقدمة حوافز

للمؤسسات الموجودة في أراضيها لحفزها لنقل التكنولوجيا للدول الأقل نموا وترى مصر جعل تلك المادة إلزامية للدول المتقدمة عن طريق جعلها موضع للإخطارات الدورية وأن يتم تطبيق نصوص تلك المادة على جميع الدول النامية مع وضع إرشادات لضمان تنفيذ هذه النصوص، بالإضافة إلي ضرورة تنفيذ نصوص المادتين ٧و٨ من الاتفاقية لنقل التكنولوجيا على أسس عادلة وبشروط تمييزية متبادلة.

مقترحات لتعزيز قدرة مصر علي مواجهة التزاماتها في إطار اتفاقية الـ TRIPS وتعزيز فرص الاستفادة منها:

يتعين علي مصر اتخاذ العديد من الإجراءات لتعزيز قدرتها على الوفاء بالتزاماتها والحد من الآثار السلبية لها مع تعظيم فرص الاستفادة منها ويمكن أن يتم ذلك من خلال [١]:

أ- الاستفادة مما توفره الاتفاقية من مرونة:

يجب أن تراعى في وضع التشريعات الجديدة بأقصي درجة ممكنة ماتوفره الاتفاقية من مرونة وليس مجرد نسخ نصوص وأحكام الاتفاقية.

ب- الاستفادة من الاستثناءات التي تتضمنها الاتفاقية:

تتضمن الاتفاقية عددا من الاستثناءات فيما يتعلق بموضوعات ومجالات الحماية في مختلف حقوق الملكية الفكرية خاصة إذا ما كان مجال الحماية يتعارض مع الصالح العام. أو قيم المجتمع أو حماية البيئة. الخ وفي هذا الصدد يتعين الاستفادة إلي أقصى درجة ممكنة من تلك الاستثناءات وكذا القيود المتاحة في الاتفاقية فيمايتعلق بتوفير الحقوق الاستثنائية .

ج- تحقيق أكبر استفادة ممكنة من الفترات الانتقالية:

يتطلب الأمر الاستفادة من الفترات الانتقالية الإضافية المقررة (حيث انتهى العمل بالفترة الانتقالية الأصلية المقررة للدول النامية وإن كانت تلك الفترة مازالت سارية بالنسبة للدول الأقل نموا) لتأهيل الصناعة الوطنية بما يمكنها من مواجهة مرحلة ما بعد انتهاء تلك الفترات خاصة في مجال صناعات الدواء والكيماويات الزراعية.

د- الاستغلال الأمثل لحقوق الملكية الفكرية التي دخلت في الملكية العامة:

يتعين التركيز بأكبر قدر ممكن من الاستفادة من براءات الاختراع وباقي حقوق الملكية التي دخلت في الملك العام ، وبالتالي لم تعد محلا للحماية خاصة فيمايتعلق ببراءات الاختراع. ويتطلب الأمر في هذا الصدد التعرف أولاً علي تلك البراءات والحقوق سواء من خلال الأجهزة المعنية الوطنية أو من خلال المنظمات الدولية مثل منظمة الصحة العالمية والمنظمة العالمية لحقوق الملكية الفكرية . ثم القيام بطرح تلك البراءات ومجالات الحقوق على الجهات المعنية التي يمكن لها الاستفادة منها.

٥- وضع تشريعات ونظم لمواجهة التعسف في استخدام حقوق الملكية الفكرية:

يتعين القيام بوضع تشريعات ونظم تكفل مواجهة بعض الممارسات التعسفية لأصحاب الحقوق بمايكفل حماية الصالح العام.كما يمكن استخدام نظم لحماية الصالح العام لاتتعارض مع أحكام الاتفاقية مثل نظم تسعير الدواء لحماية المستهلك والصحة العامة. كما يمكن بحث إنشاء اتحادات وطنية تكون لها

قدرة تفاوضية أكبر مع الشركات المنتجة.

و- تشجيع الابتكار علي المستوي الوطني:

يتعين اتخاذ إجراءات لدعم مراكز البحوث والجامعات وغيرها ، وكذلك تشجيع الأنشطة الي يقوم بها القطاع الخاص لدعم عمليات البحث والتطوير ويمكن أن يتم ذلك من خلال توفير المخصصات المالية اللازمة وتدريب الكوادر وايفاد البعثات إلى الخارج بمايمكن من خلق قاعدة بحثية وتطوير تكنولوجيا وطنية.

ز- التعاون علي المستوى الإقليمي بين الدول العربية:

يتعين الاهتمام ببحث الأساليب التي تشجع على إنشاء مؤسسات بحثية مشتركة علي مستوى الدول العربية تستفيد من المزايا النسبية المتوافرة لهذه الدول سواء فيما يتعلق بتوافر مصادر التمويل لدي البعض، أو توافر الكوادر والمؤسسات البحثية لدي البعض الآخر.

ح- الاستفادة من فرص مراجعة أحكام الاتفاقية:

يجب استغلال عمليات مراجعة بعض أحكام الاتفاقية مثل الأحكام الخاصة بالمؤشرات الجغرافية لتوسيع الحماية التي توفرها لكي تشمل سلع تهم مصر ودول المنطقة بحيث لا تقتصر فقط كما هى حاليا على الأنبذة والمشروبات الروحية وكذا المراجعة الخاصة بأحكام حماية الأشكال الحيوانية والنباتية، وكذلك يتعين استمرار التمسك بعدم وضع أحكام المادة الخاصة بالحقوق غير المنتهكة موضع التنفيذ.

كمايتعين استغلال فرصة المراجعة الشاملة لأحكام الاتفاقية لتعزيز وتفعيل الأحكام الخاصة بنقل التكنولوجيا وغيرها من الموضوعات ذات الأهمية لمصر

والدول النامية بمافي ذلك طلب توفير نوع جديد من الحماية لما يطلق عليه حق المعرفة الأصلية والممارسات التقليدية التي تتميز بها الدول النامية ومن بينها مصر خاصة في قطاع الزراعة.

ط- الربط بين معايير حماية البيئة وحماية حقوق الملكية الفكرية:

يتعين علي مصر بالتعاون مع باقي الدول النامية بذل مزيد من الجهد في إطار المناقشات التي تجري من خلال لجنة التجارة والبيئة في منظمة التجارة العالمية بهدف التوصل إلي اتفاق حول ضرورة أن تسهم اتفاقية الـ TRIPS في نقل التكنولوجيا الصديقة للبيئة إلي الدول النامية بشروط ميسرة.

ك- التمسك بضرورة التوفيق بين أحكام معاهدة التنوع البيولوجي واتفاقية الـ TRIPS:

يتعين على مصر ضرورة التمسك بألا تتعارض أحكام الاتفاقية مع اتفاقية التنوع البيولوجى CBD، حيث إن الاتفاقية الأخيرة تأخذ في الاعتبار مصالح الدول الأعضاء خاصة فيما يتعلق بسيطرتها علي مواردها والحفاظ عليها وحماية حق المعرفة الأصلية.

ل- تنشيط مشاركة الدول النامية في مجلس حقوق الملكية الفكرية:

يتعين أن تلعب الدول النامية دورا أكثر نشاطا في أعمال ومناقشات مجلس الملكية الفكرية الذي يشرف على سير العمل بالاتفاقية وطرح وجهات نظرها بمايكفل حماية مصالحها.. وفي هذا الصدد يمكن أن يتم طرح فكرة إنشاء مجموعة عمل فى إطار المجلس لبحث اتساق الاتفاقية مع متطلبات حماية الصحة في الدول النامية وحقها في توفير الدواء لكثير من الأمراض الأساسية والوبائية بحيث لا تطغي اهتمامات أصحاب الحقوق في مجال الدواء علي

متطلبات الصحة العامة،كمايمكن طرح فكرة ضرورة مشاركة خبراء منظمة الصحة العالمية في المنازعات التي تنشأ حول تطبيق اتفاقية الـ TRIPS في مجال الدواء.

م- الاستفادة من الأحكام الخاصة بتوفير المعونة المالية والفنية:

• يتعين الاستفادة إلى أقصي درجة ممكنة من الأحكام الخاصة بحق الدول النامية في الحصول علي معونة فنية أو مالية من الدول المتقدمة في مجال مساعدتها علي الوفاء بالتزاماتها .كذلك يتعين طلب المعونة في هذا الصدد أيضًا من المنظمات والمؤسسات الدولية مثل منظمة الوايبو ومنظمة الصحة العالمية والبنك الدولي إضافة إلي منظمة التجارة العالمية.

المبحث الرابع

القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات

هناك قواعد وإجراءات معينة تحكم تسوية المنازعات الواردة في الاتفاقات السابقة، ونوضح فيمايلي ماهية هذه القواعد وتلك الإجراءات علي النحو التالي:

أولا: نطاق تطبيق هذه القواعد والإجراءات[1]:

١-تطبق قواعدوإجراءات هذا التفاهم علي المنازعات التي تتم وفق أحكام التشاور وتسوية المنازعات الواردة في الاتفاقات المدرجة في الملحق١ من هذا التفاهم (ويشار إليها في هذا التفاهم بتعبير«الاتفاقات المشمولة») وتطبق قواعد وإجراءات هذا التفاهم أيضاً على المشاورات وتسوية المنازعات بين الأعضاء المتعلقة بحقوقها والتزاماتها بموجب أحكام اتفاق إنشاء منظمة التجارة العالمية (الذي يشارإليها في هذا التفاهم بتعبير«اتفاق منظمة التجارة العالمية») وأحكام هذا التفاهم منفرداً أو بالاشتراك مع أى اتفاق آخر يقع في نطاقه.

٢-تطبق أحكام وإجراءات هذا التفاهم رهنا بأية قواعد وإجراءات خاصة أو إضافية بشأن تسوية المنازعات ترد في الاتفاقات المشمولة في الملحق ٢ لهذا التفاهم. وفي حال وجود اختلاف بين قواعد وإجراءات هذا التفاهم والقواعد الخاصة أو الإضافية المدرجة في الملحق٢، تكون الأولوية للقواعد والإجراءات الخاصة والإضافية. وفي حالة المنازعات التي تتطلب قواعد وإجراءات بموجب أكثر من اتفاق مشمول، وإذا تضاربت القواعد والإجراءات الخاصة أو الإضافية للاتفاقات محل النظر، وإذا أخفق طرفا النزاع في الاتفاق علي قواعد وإجراءات

خلال عشرين يوما من تشكيل فريق تحكيم يجب علي رئيس جهاز تسوية المنازعات المنصوص عليه في الفقرة١ من المادة ٢ (والمشار إليه في هذا الاتفاق باسم «الجهاز») أن يحدد، بالتشاور مع طرفي النزاع، القواعد والإجراءات التى ينبغي اتباعها وذلك بعد ١٠ أيام من تلقيه طلبا من أحد الطرفين. وينبغي أن يسترشد الرئيس بالمبدأ الذي يقضى بأن تستخدم القواعد والاجراءات الخاصة أو الإضافية حيثما أمكن وأن القواعد والإجراءات المنصوص عليهافي هذا التفاهم تستخدم إلى الحد الضروري لتجنب النزاع.

ثانياً: إدارة التفاهم [١]:

١- ينشأ جهاز تسوية المنازعات، بموجب هذا التفاهم، ليدير القواعد والإجراءات، وكذلك المشاورات وأحكام تسوية المنازعات الواردة في الاتفاقات المشمولة، ما لم يكن هناك نص آخر في اتفاق مشمول .لذلك يتمتع الجهاز بسلطة إنشاء فرق التحكيم، واعتماد تقارير جهاز الاستئناف، ومراقبة تنفيذ القرارات والتوصيات، والترخيص بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات التى تبرم بموجب الاتفاقات المشمولة. وفيما يخص المنازعات الناشئة استنادا إلي اتفاق هو اتفاق تجاري عديد الأطراف، فإن كلمة «عضو» كماترد فيه تشير فقط إلي تلك الأعضاء التي هى أطراف في الاتفاقية التجارية عديدة الأطراف. وعندما يدير الجهاز أحكام تسوية المنازعات لاتفاق تجاري عديد الأطراف، فإنه لايحق إلا للأعضاء الأطراف في ذلك الاتفاق المشاركة في القرارات أو الإجراءات التى يتخذها الجهاز فيمايتعلق بهذه المنازعات.

٢- يقوم جهاز تسوية المنازعات بإعلام المجالس واللجان المختصة في منظمة التجارة العالمية بتطور أى منازعات تتصل بأحكام الاتفاقات المشمولة المعنية.

٣- يجتمع الجهاز كلمادعت الضروة للقيام بمهامه ضمن الفترات الزمنية المنصوص عليها فى هذا التفاهم.

٤- يتخذ الجهاز قراراته بتوافق الآراء في الحالات التي تقتضى أحكام وإجراءات هذا التفاهم اتخاذ قرار فيها[١].

ثالثا: أحكام عامة [٢]:

١- تؤكد الأعضاء تقيدها بمبادئ إدارة المنازعات المطبقة حتى تاريخه بموجب المادتين الثانية والعشرين والثالثة والعشرين من اتفاقية جات ١٩٤٧، وبالقواعد والإجراءات الموسعة والمعدلة فيه.

٢- إن نظام منظمة التجارة العالمية لتسوية المنازعات عنصرمركزي في توفير الأمن والقدرة علي التنبؤ في نظام التجارة المتعدد الأطراف. ويعترف الأعضاء أن هذا النظام يحافظ على حقوق الأعضاء والتزاماتها المترتبة بموجب الاتفاقات المشمولة ويضح الأحكام القائمة في هذه الاتفاقات وفق القواعد المعتادة في تفسير القانون الدولي العام. والتوصيات والقرارات التي يصدرها الجهاز لاتضيف إلي الحقوق والالتزامات المنصوص عليها في الاتفاقات المشمولة ولاتنقص منها.

٣-التسوية الفورية للحالات التي يري فيها أحد الأعضاء إجراءاً صادرا

(١) يعتبر الجهازمتخذاً قراراه بالتوافق بشأن أمرمطروح عليه إذا لم يعترض أى عضو حاضرللاجتماع رسميا علي القرارالمقترح .

(٢) المادة(٣) من الاتفاق.

عن عضو آخر يضر بالمصالح العائدة له بصورة مباشرة أو غير مباشرة بموجب الاتفاقات المشمولة هى إحدي الوسائل الأساسية ليحقق حسن سير عمل منظمة التجارة العالمية وللابقاء علي توازن سليم بين حقوق الأعضاء والتزاماتها.

المبحث الخامس

آلية مراجعة السياسة التجارية

نتناول فيمايلي الأحكام المنظمة لآلية مراجعة السياسة التجارية علي النحو التالي:

أولا: الهدف من آلية مراجعة السياسة التجارية:

الغاية من آلية استعراض السياسة التجارية هو :(١)

الإسهام في زيادة التزام جميع الأعضاء بالقواعد والضوابط والتعهدات بموجب الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف و حيثما أمكن، بالاتفاقات التجارية عديدة الأطراف وبالتالي في تسهيل عمل النظام التجاري المتعدد الأطراف عن طريق زيادة شفافية السياسات والممارسات التجارية للأعضاء وفهمها فهما صحيحا.

لذلك فإن آلية الاستعراض وسيلة لتحقيق فهم وتقدير منتظمين وجماعيين لكامل نطاق السياسات والممارسات التجارية لمختلف الأعضاء وآثارها علي سير عمل النظام التجاري المتعدد الأطراف. مع ذلك ، فليس المقصود بهذه الآلية أن تكون أساسا لانفاذ التزامات محددة بموجب الاتفاقات أو أساسا لإجراءات تسوية المنازعات أو لغرض تعهدات بسياسات جديدة علي الأعضاء.

وفي التقييم الذي يجري بموجب آلية الاستعراض، تراعي، الاحتياجات الاقتصادية والتنموية للعضو المعنى وسياساته وأهدافه إضافة إلي بيئته الخارجية ، بقدر ماتتصل هذه العوامل بالتقييم. ولكن وظيفة آلية الاستعراض هى دراسة آثار السياسات والممارسات التجارية لعضو ما علي النظام التجاري ا

الأطراف.

ثانيا: الشفافية المحلية:

تعترف الدول الأعضاء بالأهمية الراسخة للشفافية المحلية في اتخاذ القرارات الحكومية في الأمور المتعلقة بالسياسات التجارية سواء بالنسبة لاقتصادات الأعضاء أو للنظام التجاري المتعدد الأطراف، وتتفق علي تشجيع وتعزيز هذه الشفافية في نظمها، وتقر بأن تنفيذ الشفافية المحلية لابد أن يكون علي أساس طوعي وأن تأخذ في الاعتبار النظم القانونية والسياسية لكل عضو من الأعضاء.

ثالثا: إجراءات الاستعراض:

(١) ينشأ جهاز لاستعراض السياسة التجارية مهمته استعراض السياسات التجارية.

(٢) تخضع السياسات والممارسات التجارية لجميع الأعضاء للاستعراض الدوري. ويكون العامل المحدد في تحديد التكرار الدوري لهذه الاستعراضات هو مدي تأثير الأعضاء المختلفين علي عمل نظام التجارة الدولي المتعدد الأطراف، مقدرا بحصتها من التجارة العالمية في فترة نموذجية قريبة. وستخضع أول أربعة كيانات تجارية حددت وفق هذا المعيار (علي أساس اعتبار الجماعات الأوروبية كيانا واحدا)للاستعرض مرة كل سنتين. وستستعرض الكيانات الـ ١٦ التي تليها مرة كل أربع سنوات. وستستعرض الأعضاء الأخرى مرة كل ست سنوات، مع جواز تحديد فترة أطول للأعضاء من أقل البلدان نموا. ومن المفهوم أن استعراض الكيانات التي لها سياسة خارجية مشتركة تعطى أكثر من عضو واحد ستشمل جميع مكونات السياسة التي تؤثر علي التجارة بما فيها السياسات

والممارسات الخاصة لمختلف الأعضاء. ويجوز، علي سبيل الاستثناء في حال إدخال تغييرات علي السياسات والممارسات التجارية لعضو ماأن يكون لها تأثير كبيرعلي شركائه التجاريين ، أن يطلب جهاز استعراض السياسة التجارية إلي العضو، بعد التشاور، تقديم موعد استعراضه التالي.

(٣) تحكم الأهداف المحددة في الفقرة «أ» المناقشات في اجتماعات جهاز استعراض السياسة التجارية. وتركز هذه المناقشات علي السياسات والممارسات التجارية للعضو التي يجرى تقييمها وفق آلية الاستعراض.

(٤) يضع جهاز استعراض السياسة التجارية خطة أساسية لسير الاستعراضات. وله أن يناقش تقاير الأعضاء عن المستجدات ويحيط بها علما. ويضع الجهاز برنامجا للاستعراضات لكل سنة من السنوات بالتشاور مع الأعضاء المعنيين مباشرة. وللرئيس، بالتشاور مع العضو المستعرض أو الأعضاء المستعرضين،أن يختار مناقشين ليقدموا مواضيع النقاش في الجهاز بصفتهم الشخصية.

(٥) يبنى جهاز استعراض السياسة التجارة عمله علي الوثائق التالية:

(أ)تقريركامل، تشير إليه الفقرة دال، مقدم من العضو المستعرض أو الأعضاء المستعرضين.

(ب) تقريرتعده الأمانة علي مسؤوليتها استنادا إلي المعلومات المتاحة لها وتلك التي يقدمها العضو المعني أو الأعضاء المعنيين. وتلتمس الأمانة توضيحات من العضو المعني أو الأعضاء المعنيين بشأن سياستها وممارساتها التجارية.

(٦) ينشرتقرير العضو محل الاستعراض وتقرير الأمانة. إضافة إلى محضر اجتماع الجهاز فورا بعد انتهاء إجراءات الاستعراض.

(٧) ترسل هذه الوثائق إلي المؤتمر الوزاري للإحاطة والعلم بماجاء فيها.

رابعا: تقديم التقارير:

• لتحقيق أقصى درجة ممكنة من الشفافية، يقدم كل عضو تقاريرمنتظمة إلي جهاز استعراض السياسة التجارية. ويتضمن التقرير الكامل وصف السياسات والممارسات التجارية التى يتبعها العضو المعنى أو الأعضاء المعنيين، استنادا إلى نموذج متفق عليه يقرره الجهاز. ويستند هذا النموذج مبدئيا إلي نموذج الخطوط العريضة لتقارير البلدان الذي وضع بموجب القرار المؤرخ في ١٩تموز/يوليو١٩٨٩ (BISD36S/406.409) بعد تعديله حسب الاقتضاء لتوسيع نطاق التقارير بحيث تشمل جميع جوانب السياسات التجارية التي تشملها الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف في الملحق ١، و إن وجدت، الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف. ويجوز للجهاز تنقيح النموذج في ضوء التجربة. ويقدم الأعضاء، بين الاستعراضات ، تقارير موجزة حين تطرأ تغيرات هامة على سياساتها التجارية. كما تقدم معلومات احصائية سنوية حديثة وفق النموذج المعتمد. وتراعي علي وجه الخصوص الصعوبات التي تواجهها الأعضاء من البلدان الأقل نموا في إعداد تقاريرها وتوفر الأمانة المساعدة الفنية لمن يطلبها من الأعضاء من البلدان النامية. وخاصة للأعضاء من البلدان الأقل نموا. وينبغي أن تنسق المعلومات الواردة في التقارير، إلي أبعد حد ممكن، مع الإخطارات المقدمة بموجب أحكام الاتفاقات التجارية المتعددة الأطراف ومع الاتفاقات التجارية عديدة الأطراف، إن وجدت.

خامسا: العلاقة مع أحكام ميزان المدفوعات في اتفاقية جات ١٩٩٤ والاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات:

يعترف الأعضاء بالحاجة إلي تخفيف الأعباء علي الحكومات التي تخضع أيضًا لمشاورات كاملة بمجب أحكام ميزان المدفوعات في اتفاقية جات ١٩٩٤ وللاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. ولهذه الغاية يقوم رئيس جهاز استعراض السياسة التجارية، بالتشاور مع العضو المعنى أو الأعضاء المعنية ومع رئيس لجنة قيود ميزان المدفوعات، بوضع ترتيبات إدارية تنسق التتابع الطبيعي لاستعراضات السياسة التجارية مع الجدول الزمني للمشاورات بشأن ميزان المدفوعات دون أن تؤجل استعراض السياسة التجارية لأكثر من١٢ شهرا.

سادسا: تقييم الآلية:

يجري جهاز استعراض السياسة التجارية تقييما لعمل آلية استعراض السياسة التجارية بعد ما لا يزيد عن خمس سنوات من تاريخ نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية. وتقدم نتائج التقييم إلي المؤتمر الوزاري. وللجهاز أن يجري لاحقا تقييمات لآلية استعراض السياسة التجارية علي فترات يحددها الجهاز أو كمايطلب إليه المؤتمر الوزاري.

سابعًا: العرض الشامل للتطورات في البيئة التجارية الدولية:

يعد جهاز استعراض السياسة التجارية أيضًا عرضا شاملا لتطورات البيئة التجارية الدولية التي لها تأثيرعلي نظام التجارة المتعدد الأطراف. ويكون العرض مصحوبا بتقرير سنوى من المدير العام يدرج به الأنشطة الرئيسية لمنظمة التجارة العالمية ويبرز وسائل السياسات المهمة التي تؤثر علي النظام التجاري.

الفصل الرابع

النتائج المتوقعة بسبب تطبيق

جات ١٩٩٤

هناك نتائج متعددة يتوقع أن تحدث بسبب تطبيق اتفاقات جات ١٩٩٤، وبعض هذه النتائج ستكون إيجابية وبعضها الآخر سيكون ذوطابع سلبى. ومن المناسب قبل أن نبدأ في سرد هذه النتائج أن نعرض أولا لموقف جات ١٩٩٤من الدول النامية.

المبحث الأول

موقف منظمة التجارة العالمية من الدول النامية:

بإستقراء النصوص المتعلقة بالدول النامية في جات ١٩٩٤ ،يمكن القول بأنها انتبهت لظروف الدول النامية وأولتها اهتماماكبيراً.

وكما أولت جات ١٩٤٧ معاملة تفضيلية للدول النامية وذلك فى المادة ١٨ منها كماسبق أن أشرنا لذلك . فإنه استمراراً لهذا المنهج فإن جات ١٩٩٤ هى الأخرى راعت ظروف الدول النامية ويتضح ذلك بإستقراء النصوص التالية:

النص الأول: وهو بعنوان المعاملة الخاصة والمتميزة (أى للدول النامية)(١). وينص علي أنه:

١-تمشيًا مع الإقرار بأن المعاملة المتميزة . والأكثر رعاية للبلدان النامية الأعضاء تعتبر جزءا لايتجزأ من المفاوضات ، تمنح المعاملة الخاصة والمتميزة فيمايتعلق بالتزامات حسبما هو محدد فيمايتصل بذلك من أحكام في الاتفاق

الحالي ويتم تضمينها في جداول التنازلات والالتزامات.

٢- للبلدان النامية الأعضاء أن تمارس المرونة فى تنفيذ التزامات التخفيض علي مدى فترة في حدود ١٠ سنوات ولاتلتزم أقل البلدان الأعضاء نموا بالتعهد بالتزامات تخفيض.

النص الثانى: وهوبعنوان :

البلدان الأعضاء الأقل نموا والبلدان النامية الأعضاء المستوردة الصافية للمواد الغذائية (٢):

وينص على أن:

١-أن تتخذ البلدان المتقدمة الأعضاء التدابير المنصوص عليها في إطار القرار المتعلق بالتدابير بشأن الآثار السلبية التى يحتمل أن تنجم عن برنامج الإصلاح علي البلدان الأعضاء الأقل نموا والبلدان النامية الأعضاء المستوردة الصافية للمواد الغذائية.

٢- تراقب لجنة الزراعة حسب ماهو ملائم ، متابعة تنفيذ هذا القرار.

وباستقراء المادتين السابقتين يلاحظ أن جات ١٩٩٤ تميز بين مصطلحين -قد يستخدمها البعض كمترادفين- وهما:

- الدول النامية.

- والدول الأقل نموا، فلم تجعلهما في مرتبة متساوية من حيث ترتيب أحكامها، بل أعطت للدول الأقل نموا (باعتبارها في وضع أسوأ) الحق في

ألاتلتزم بالتعهد بالتزامات التخفيض وغير ذلك من الأحكام.

وهكذا يظهر أن جات ١٩٩٤ تميز بين الدول النامية والدول الأقل نموا باعتبار وضعها أكثر سوءآ.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن معيار التمييز بين الدول النامية والدول الأقل نموا (كما كان يفرق من قبل بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة لم يعد قائما فقط على أساس متوسط الدخل الفردي، بل يعتمد إلي جوار ذلك علي مؤشرات أخرى من أهمها:

- مدي توافر البنية الأساسية في الدول .

- مدي القدرة علي التصدير وتنوع الصادرات .

- متوسط الخدمات الصحية والتعليمية ... وغيرها المتاحة لكل فرد وغير ذلك من المؤشرات.

قائمة بأسماء الدول الأقل نموا:[1]

١- أفغانستان
٢- بنجلاديش
٣- بنين
٤- بوتان
٥- بوتسوانا
٦- بوركينا فاسو
٧- بوروندي
٨- كمبوديا
٩- الرأس الأخضر
١٠- جزر القمر
١١- جيبوتي
١٢- إريتريا
١٣- اثيوبيا
١٤-جامبيا
١٥- غينيا
١٦-غينيا بيساو
١٧-غينينا الاستوائية
١٨-هايتي
١٩- كيرباتى
٢٠-لاوس
٢١- ليستو
٢٢- ليبريا
٢٢- مدغشقر
٢٤- مالوي
٢٥- مالديف
٢٦- مالي
٢٧- موريتنيا
٢٨-موزمبيق
٢٩-نيبال
٣٠- النيجر
٣١- أوغندا
٣٢-الجمهورية الأفريقية
٣٣- رواندا
٣٤- سلمون
٣٥- سامو الغربية
٣٦- ساوتوم الأصلية
٣٧- سيراليون
٣٨-الصومال
٣٩-السودان
٤٠- تنزانيا
٤١- تشاد
٤٢- تونجا
٤٣- اليمن
٤٤- زائير
٤٥- توجو
٤٦ - توفاليا
٤٧- فانيوتا
٤٨- زامبا

وهكذا يظهر أن هناك دولا نامية ودولا أقل نموا.

وبالتالى بدأ يظهر إلي جوار العالم الثالث العالم الرابع [١]. ويبلغ متوسط دخل الفرد فيه- كماقدرته منظمة الأمم المتحدة- ٢٠٠ دولار في السنة.

ويبلغ عدد ول العالم الرابع ثلاثون دولة هى:

١-أفغانستان ٢- بنجلاديش ٣- بنين ٤-بونتان
٥- بوتسوانا ٦-بوروندي ٧-الرأس الأخضر
٨- وسط أفريقيا ٩-جزر القمر ١٠ أثيوبيا ١١- جامبيا
١٢-غينيا ١٣- هايتي ١٤-فولتا العليا ١٥- لاوس
١٦- ليسوتو ١٧- ملاوي ١٨-الملاديف ١٩- مالى
٢٠- نيبال ٢١- النيجر ٢٢-أوغندا ٢٣-رواندا
٢٤- ساموا ٢٥- الصومال ٢٦-السودان ٢٧- تنزانيا
٢٨- تشاد ٢٩- اليمن (قبل الوحدة كان يوجد اليمن الشمالي واليمن الجنوبي).

ويتضح مماسبق أن دول العالم الرابع هى التى تشكل طائفة الدول الأقل نموا.

وبإستقراء النصوص السابقة يتضح أن الدول النامية قد نالت عناية مقبولة تبررها الأوضاع الاقتصادية التي تعيشها .

ومن شأن تفعيل مثل هذه المزايا التي حظت بها الدول النامية في جات ١٩٩٤، فإنه يمكن لهذه الدول أن تقوى وتدعم مركزها في مجال التجارة الدولية.

ويمكن التدليل علي رعاية جولة أوروجواى لوضع الدول النامية والدول

الأقل نموا من باب أولى بأربعة مظاهر تتمثل فيمايلى (١):

أولا: في اليـوم الذي بدأت فيـه الجـولة في ٢٠ سبـتمبـر ١٩٨٦، تناول الإعلان الوزاري- إعلان بونتـا ديلستي- في البند (B) الخاص بالمبادئ العامة الحاكمة للمفاوضات وفي النقاط الأربع الأخيرة من نقاطه السبع مايتعين مراعاته خلال مفاوضات الجولة من أهداف وقواعد وإجراءات لمساعدة الدول النامية عامة والأقل نموا منها بصفة خاصة في مواصلة تنمية اقتصاداتها وفى توسيع فرصها التجارية.

ثانيا: فقد كان ضمن القرارات الوزارية التى اعتمدتها لجنة المفاوضات التجارية (TNC) في ١٥ ديسمبر ١٩٩٣، قرار بالتدابير لصالح البلاد الأقل نمواً. وفي هذا القرار وافق الوزراء علي مجموعة من التدابير العملية الإضافية إلى جانب ماورد في اتفاقات جولة أوروجواى من أحكام خاصة بهذه الدول. وفي مقدمة هذه التدابير وأهمها السماح لهذه البلاد، وطالما ظلت ضمن الأقل نمواً، بأن تتحمل بتعهدات وتنازلات فقط في الحدود التي تتفق مع حاجات كل منها: التنموية والمالية والتجارية الفردية ومع امكاناتها الإدارية والمؤسسية؛ وذلك إذا لم يكن قد نص علي هذا فى الاتفاقات التى انتهت إليها الجولة، ومع عدم الإخلال بقبول تلك البلاد لهذه الاتفاقات. وفي هذا القرار أيضًا، مُنحت هذه البلاد وقتًا إضافيًا قدره عام يبدأ من١٥ أبريل ١٩٩٤ لتقديم جداولها طبقا للمادة (١١) من اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية، وهى جداول التنازلات والتعهدات في السلع، والتعهدات المحددة في الخدمات.

ثالثا: خصص إعلان مراكش في ١٥ أبريل ١٩٩٤ النقطة الخامسة من نقاطه الثمانية للدول النامية والأقل نمواً، إذ أشار إلي أن النتائج النهائية للمفاوضات قد تضمنت أحكاما تمنح البلاد النامية معاملة تفصيلية وأكثر رعاية إلى جانب رعاية خاصة للوضع الدقيق للبلاد الأقل نمواً، وأكد الوزراء أهمية تطبيق تلك الأحكام علي هذه الدول الأخيرة معبرين عن رغبتهم في مواصلة دعم فرص التوسع في تجارتها والاستثمار فيها، وتسهيل هذه الفرص، واتفق الوزراء علي أن تبقى آثار نتائج الجولة علي البلاد الأقل نمواً وكذلك علي البلاد النامية المستوردة الصافية للمنتجات الغذائية تحت المراجعة بواسطة المؤتمر الوزاري والأجهزة المناسبة لمنظمة التجارة العالمية لاتخاذ التدابير الإيجابية الكفيلة بتمكين هذه البلاد من تحقيق أهدافها التنموية. وأخيراً عبر الوزراء عن اداركهم للحاجة لتقوية قدرات منظمة التجارة العالمية علي تقديم مساعدات فنية متزايدة في مجالات اختصاصها، مع العمل علي زيادتها بقدر الإمكان للبلاد الأقل نمواً.

رابعا: فإن مراعاة الدول النامية تعتبر أساسا ثابتا في اتفاقات جولة أوروجواي. فقد تضمنت غالبية هذه الاتفاقات نصوصا خاصة بالأحكام المقررة لصالح الدول النامية، وبدرجة أكبرلصالح الأقل نموا منها؛ وذلك-غالباً- تحت عنوان: المعاملة الخاصة والتفضيلية للدول النامية الأعضاء، وذلك مع التسليم بأن كافة الدول، بمافيها النامية، ملتزمة بتطبيق هذه الاتفاقات. وتنصرف صفة «الخاصة» إلي البلاد الأقل نمواً،و«التفضيلية» إلي البلاد النامية، ذلك أن الأولي، إنما تنال معاملة خاصة فى إطار المعاملة التفضيلية للثانية. ويمكننا أن نميّز في هذه الأحكام مابين الصور أو الأشكال الستة الآتية، مع ملاحظة أن الدول الأقل نموا تتمتع بكافة المزايا المقررة للدول النامية لأنها في النهاية منها، فقط

هى الأقل نمواً في داخلها.

(١) التزامات أخف للدول النامية، ومن أمثلة ذلك أن الدول المتقدمة تلتزم بخفض التعريفة الجمركية على وارداتها من المنتجات الزراعية بنسبة ٣٦٪ ، أما الدول النامية فتلتزم بالخفض بنسبة ٢٤٪ فقط، وأما الدول الأقل نمواً فتعفى كلية من هذا الالتزام (اتفاق الزراعة).

(٢) مدد أطول لتنفيذ الالتزامات، ومن أمثلة هذا أن خفض التعريفة الجمركية المذكورة حالا يتم خلال (٦) سنوات بالنسبة للدول المتقدمة، لكنه يتم خلال (١٠) سنوات بالنسبة للدول النامية(اتفاق الزراعة أيضًا).

(٣) إعفاء كامل من الالتزامات للدول الأقل نمواً، ومن أمثلة هذا، فضلاً عماذكرناه حالا عن الإعفاء من الالتزام بخفض التعريفة الجمركية على المنتجات الزراعية في اتفاق الزراعة، أنه لايطبق عليها الحظر المفروض على دعم الأداء التصديري للصادرات من المنتجات الأخرى غير الزراعية (اتفاق الدعم والتدابير التعويضية).

(٤) مراعاة الدول النامية صغيرة الحجم في الصادرات من سلعة معينة. ومن أمثلة هذا إعفاء صادرات الدولة النامية من اتخاذ تدابير وقائية ضدها من دولة أخرى إذا لم يتجاوز حجم هذه الصادرات ٣٪ من الواردات الكلية للدولة الأخرى من تلك السلعة، وبشرط ألايزيد مجموع واردات هذه الدولة من الدول النامية التي لايتجاوز حجم صادرات كل منها ٣٪ عن نسبة٩٪ من هذه الواردات الكلية (اتفاق الوقاية).

(٥) الحصول على المساعدات لتنفيذ الاتفاقات. ومن أمثلة هذا تقديم المساعدة الفنية والمالية والتجارية للبلاد النامية لتمكينها من وضع المقاييس

واللوائح الفنية وإجراءات تقييم المطابقة (اتفاق الحواجز الفنية أمام التجارة).

(٦) الحصول علي المساعدات الضرورية لتلافى الآثار السلبية المحتملة للاتفاقات. ومن أهم الأمثلة علي هذا ماورد في القرار الذي اعتمدته لجنة المفاوضات التجارية (TNC) في اجتماعها على المستوى الوزاري في ١٥ ديسمبر ١٩٩٣، والخاص بالتدابير المتعلقة بالآثار السلبية المحتملة لتطبيق برنامج الإصلاح (أى إصلاح تجارة المنتجات الزراعية فى إطار اتفاق الزراعة) علي البلاد الأقل نمواً والنامية المستوردة الصافية للغذاء.

وقد قصد بهذه الأشكال كلها من المراعاة في اتفاقات وقرارات الجولة للدول النامية اعطاؤها فرصة كافية للوصول إلي وضع-في وقت ما في المستقبل- تتمكن فيه من توفيق أوضاعها مع مقتضيات تنفيذ هذه الاتفاقات مثلها في ذلك مثل الدول المتقدمة، وكذلك توفير الحماية اللازمة للنهوض بصناعاتها الناشئة وبناء طاقاتها الانتاجية الوطنية في القطاعات الحيوية بمايمكنها من زيادة نصيبها في التجارة العالمية ومن تحقيق قدر أكبر من الفائدة من النظام التجاري متعدد الأطراف الذي تشترك فيه.

وبالإضافة لماسبق فإن هناك مراعاة لظروف الدول النامية في أكثر من موضع في اتفاقات منظمة التجارة العالمية ومن ذلك على سبيل المثال:

(١) ماجاء في المادة ١٢ من اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية، حيث جاءت المادة بعنوان:

المعاملة الخاصة والتفضيلية للبلدان النامية الأعضاء

-يعطى الأعضاء معاملة تفضيلية وأكثر رعاية للبلدان النامية الأعضاء في هذا الاتفاق من خلال، الأحكام التالية فضلا عن الأحكام الأخرى ذات الصلة لمواد هذا الاتفاق.

-يولي الأعضاء اهتماما خاصا لأحكام هذ الاتفاق المتعلقة بحقوق والتزامات البلدان النامية الأعضاء، ويضعون في اعتبارهم الاحتياجات الانمائية والمالية والتجارية الخاصة للبلدان النامية الأعضاء سواء في تنفيذ هذا الاتفاق علي الصعيد الوطني أو في تسييرالإجراءات المؤسسية لهذا الاتفاق.

-يراعى الأعضاء عند إعداد وتطبيق القواعد الفنية والمقاييس وإجراءات تقييم المطابقة الاحتياجات الانمائية والمالية والتجارية الخاصة للبلدان النامية الأعضاء لضمان ألا تضع هذه القواعد الفنية والمقاييس وإجراءات تقييم المطابقة عقبات غيرضرورية أمام صادرات البلدان النامية الأعضاء.

-يقر الأعضاء بأنه رغم وجود مقاييس أو أدلة أو توصيات دولية يمكن للبلدان النامية الأعضاء في ظروفها التكنولوجية والاقتصادية-الاجتماعية- أن تعتمد قواعد لوائح تقنية أو مقاييس أو إجراءات لتقييم المطابقة ترمي إلي الحفاظ علي التكنولوجيا المحلية وأساليب وعمليات الانتاج التى تتفق مع احتياجاتها الانمائية، ومن ثم يسلم الأعضاء بأنه لاينتظر أن تستخدم البلدان النامية الأعضاء المقاييس الدولية كأساس لأنظمتها الفنية أو مقاييسها، بما في ذلك أساليب الاختبار التى لاتتمشى مع احتياجاتها الانمائية والمالية والتجارية.

-يتخذ الأعضاء الإجراءات المناسبة المتاحة لهم لضمان تنظيم هيئات التوحيد القياسي الدولية والنظم الدولية لتقييم المطابقة وتشغيلها بطريقة تيسر

المشاركة النشطة والتى تمثل الهيئات ذات الصلة لدي كل الأعضاء مع مراعاة المشاكل الخاصة للبلدان النامية الأعضاء.

- يتخذ الأعضاء الإجراءات المناسبة المتاحة لهم لضمان قيام هيئات التوحيد القياسي الدولية ، إذا طلب منها ذلك بلد نام عضو، ببحث إمكانية وجود مقاييس دولية خاصة بالمنتجات ذات الأهمية الخاصة للبلدان النامية الأعضاء وإعدادها إن أمكن.

٢-ماجاء في المادة ٢٠ بعنوان:

المعاملة الخاصة والتفضيلية

١- يجوز للدول النامية الأعضاء التي ليست طرفا في الاتفاق بشأن تطبيق المادة السابعة من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة التي عقدت في ١٢ نيسان/أبريل ١٩٧٩ أن تؤجل تطبيق أحكام الاتفاق الحالى لفترة لاتتجاوز خمس سنوات من تاريخ سريان اتفاق منظمة التجارة العالمية بالنسبة لهؤلاء الأعضاء. وعلي البلدان النامية الأعضاء التي اختارت تأجيل تطبيق الاتفاق أن تبلغ المدير العام لمنظمة التجارة العالمية بذلك.

٢- بالإضافة إلي الفقرة ١ يجوز للبلدان النامية الأعضاء التي ليست طرفا في الاتفاق بشأن تنفيذ المادة السابعة من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة المعقودة في ١٢ نيسان/أبريل ١٩٧٩ أن تؤجل تنفيذ الفقرة ٢(ب) «٣» من المادة ٦ لفترة لاتتجاوز ثلاث سنوات عقب تطبيقها لكل أحكام الاتفاق الأخري، وعلي البلدان النامية الأعضاء التى اختارت تأجيل تطبيق الأحكام المحددة في هذه الفقرة إبلاغ المديرالعام لمنظمة التجارة العالمية بذلك.

٣-تقدم البلدان المتقدمة الأعضاء المساعدة الفنية للبلدان النامية الأعضاء

التى يطلبها بالسروط [illegible] ي تتفق عليها [illegible] وعلي هذا الأساس تضع البلدان المتقدمة الأعضاء برامج للمساعدة الفنية يمكن أن يكون من بين ما تتضمنه تدريب العاملين والمساعدة في إعداد إجراءات التنفيذ والوصول إلي مصادر المعلومات المتعلقة بمناهج التقييم الجمركي، والمشورة في تطبيق أحكام هذا الاتفاق.

٣- ماجاء في المادة ٢٧ بعنوان:

المعاملة الخاصة والتفضيلية للبلدان النامية الأعضاء

-يعترف الأعضاء بأن الدعم قد يلعب دورا هاما في برامج التنمية الاقتصادية في البلدان النامية الأعضاء.

- لاينطبق الحظر الوارد في الفقرة ١ (أ) من المادة ٣ على:

(أ) البلدان النامية الأعضاء المشار إليهم في الملحق السابع

(ب) البلدان النامية الأعضاء الآخرين لفترة ٨ سنوات من تاريخ نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية بشرط الامتثال لأحكام الفقرة ٤.

-لاينطبق الحظر الوارد في الفقرة ١(ب) من المادة ٣ على البلدان النامية الأعضاء لمدة خمس سنوات، ولاينطبق علي البلدان الأقل نموا من الأعضاء لمدة ٨سنوات من تاريخ نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية.

-يعمل أى بلد نام عضو مشار إليه في الفقرة ٢(ب) على انهاء دعم التصدير خلال فترة ٨ سنوات ، ومن الأفضل أن يكون ذلك بطريقة تدريجية. إلا أن أى بلد نام لايحق له زيادة مستوي اعانات دعم التصدير الخاص به*

* بالنسبة لبلد نام لايمنح اعانات تصدير منذ تاريخ بدء نفاذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية، تنطبق هذه الفقرة على أساس مستوي دعم التصدير الممنوح في عام ١٩٨٦.

وعليه أن يعمل على إلغائه خلال فترة أقصر من المنصوص عليها في هذه الفقرة عندما لايتمشى استخدام دعم التصدير هذا مع احتياجات التنمية الخاصة به.

٤- ماجاء في المادة ٦٦بعنوان:

أقل البلدان الأعضاء نمواً

١- نظراً للاحتياجات والمتطلبات الخاصة لأقل البلدان الأعضاء نموا والعقبات الاقتصادية والمالية والإدارية التى تعاني منها، وحاجتها للمرونة لخلق قاعدة تكنولوجية قابلة للاستمرار، لاتلتزم هذه البلدان الأعضاء بتطبيق أحكام الاتفاق الحالي، فيماعدا المواد ٣و٤و٥ ، لفترة زمنية مدتها ١٠ سنوات اعتبارا من تاريخ التطبيق المحدد في الفترة ١ من المادة ٦٥، ويمنح مجلس الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، بناء علي طلب وجيه يقدمه أحد أقل البلدان الأعضاء نموا، تمديدات لهذه الفترة.

٢- تلتزم البلدان الأعضاء المتقدمة بإتاحة حوافز لمؤسسات الأعمال والهيئات في أراضيها بغية حفز وتشجيع نقل التكنولوجيا لأقل البلدان الأعضاء نموا لتمكينها من خلق قاعدة تكنولوجية سليمة قابلة للاستمرار.

وهكذا يظهر بوضوح أن اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية قد أولت اهتماما كبيرا لظروف الدول النامية . وذلك بتقريركثير من الأحكام والنصوص التي تراعي ظروف الدول النامية.

المبحث الثاني

النتائج الايجابية المتوقعة بسبب

تطبيق جات ١٩٩٤

يتـوقع المحللون أن تترتب آثار إيجابيـة متـعـددة بسـبب الخطوات التي قدمتها جات ١٩٩٤ لاسيما ما كان منها في صالح الدول النامية.

وتتمثل أهم الآثار الإيجابية فيمايلى (١):

أ- أن اقتصاديات الدول النامية والدول الأقل نموا يمكنها الاستفادة من عدة مزايا عند انتعاش اقتصاديات الدول المتقدمة.

من الملاحظ -في السنوات الأخيرة- نمو التجارة الدولية والصفقات الدولية بسرعة وحجم كبير، وأوجدت هذه المعاملات الدولية المتزايدة بسرعة ارتباطات قوية بين النظم الاقتصادية. فالزيادة في دخل الدولة سوف تزيد طلب تلك الدولة علي الواردات، وواردات دولة ما تعتبر صادرات لدولة أخرى. وعلي ذلك فإن الزيادة في دخل إحدى الدول سوف تزيد صادرات الأخرى وبذلك تزيد دخولهم، وزيادة أسعار الفائدة في دولة ماسوف تجذب رأس المال من دول أخرى. وبذلك تميل لرفع أسعار الفائدة في الدول الأخرى.

وعلي ذلك فإن السياسة الاقتصادية لدولة ما تؤثر علي الدول الأخري، فعندما (٢) رفعت ألمانيا الغربية الضرائب ومعدلات الفائدة في عام ١٩٨١

عمت أوربا كلها حالة من الركود. وعندما فرضت الولايات المتحدة الأمريكية تعريفة جمركية على واردات الخشب في عام ١٩٨٦ عانت صناعة الخشب الكندية من أزمة. إن اختلاف الأهداف بين الدول يؤدى في الغالب إلي تعارض في المصالح وحتى عندما تتشابه أهداف الدول فقد تتضرر هذه الدول إذا لم يتم تنسيق السياسات فيما بينها، والمشكلة الرئيسية في الاقتصاد الدولي تتمثل في كيفية الوصول إلي تناغم مقبول بين السياسات الاقتصادية والتجارية بين الدول.

وانطلاقا من الحقيقة السابقة يمكن القول بصفة عامة أن تخفيف الحواجز الجمركية وغير الجمركية سيؤدى إلي زيادة حجم وحركة التبادل الدولى، ومن ثم زيادة وانتعاش حركة وحجم الانتاج القومى في معظم بلدان العالم ولاسيما في الدول الصناعية المتقدمة التي تعانى في الوقت الراهن من كساد وركود حاد. فالتقديرات الأولية تشير إلى أن زيادة الناتج القومى العالمى بمايعادل نحو ٣٠٠ مليار دولار نتيجة زيادة حركة التجارة العالمية التى ستنشأ عن تنفيذ هذه الاتفاقية. فإذا ما صحت هذه التقديرات فإن هذا معناه تنشيط الاقتصاد العالمى وخروج البلاد الصناعية من حالة الكساد التي تعانى منها منذ بداية التسعينات ممايعود بالخير علي البلاد النامية، ذلك أنه من المعروف أن مستوى النشاط الاقتصادي في البلاد الصناعية يعتبر من أهم عوامل زيادة الطلب على صادرات البلاد النامية. فكلما زادت معدلات النمو في الأولي زاد مستوى الطلب علي صادرات الثانية.

ب- زيادة إمكانية نفاذ صادرات الدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة (الأعضاء في منظمة التجارة العالمية):

انطوت الاتفاقية الأخيرة علي عدد من الإجراءات سوف تتيح إمكانية أكبر نسبياً لصادرات الدول النامية من السلع التي تتمتع فيها بمزايا نسبية واضحة

في النفاذ إلى أسواق الدول الصناعية المتقدمة تدريجياً، مثل الإلغاء التدريجي للدعم المقدم من الدول الصناعية المتقدمة إلي منتجيها الزراعيين المحليين. والإلغاء التدريجي لحصص وارداتها من المنسوجات والملابس الجاهزة، وحتى نتفهم هذا الأمر علينا أن نتذكر الحواجز غير التعريفية التي كانت تفرضها الدول الصناعية علي وارداتها خلال الفترة الأخيرة فالدراسات تشير بوضوح إلى أنه علي الرغم من قيام الدول المتقدمة الصناعية بتخفيض القيود الجمركية علي وارداتهاطبقا لالتزاماتها في الجات من ٤٠٪ في منتصف الثمانينات إلى حوالي ٨٪ بعد جولة طوكيو ١٩٧٣-١٩٧٩ ثم إلي ٥٪ بعد ذلك إلا أنها زادت من استخدامها للحواجز غير التعريفية.

وخلاصة ماتقدم أن صادرات الدول النامية إلي الدول المتقدمة خلال الثمانينات خضعت للعديد من القيود غير التعريفية والتي كان أهمها التقييد الاختياري للصادرات وإجراءات مكافحة الإغراق والرسوم المكافئة، الأمر الذى كان له آثارسلبية مباشرة علي نمو صادرات الدول النامية ومن ثم علي قطاعاتها المنتجة لتلك السلع التصديرية.

ويثور التساؤل عن هل سوف تؤدي اتفاقيات الجات إلي الحد من القيود غير التعريفية التى اعتادت الدول المتقدمة على استخدامها في الحد من صادرات الدول النامية وبالتالي فرصة أكبر لمنتجات الأخيرة علي النفاذ إلي الأسواق العالمية.

الواقع أن ما انتهت إليه المفاوضات والاتفاقيات في الجولة الأخيرة سيتيح وضعًا أفضل نسبيًا للدول النامية في النفاذ إلي الأسواق العالمية. وهذا يعنى أن آمال الدول النامية لم تتحقق بالكامل،ولكنها خطوة في الاتجاه الصحيح ينبغى استغلالها، فاتفاقية المنسوجات ستتيح للدول المتقدمة إمكانية استخدام التقييد

الاختياري التطوعى حتى عام ٢٠٠٥، مع التزامها بالإلغاء التدريجي لحصص التصدير حتى يتم إلغائها بالكامل حتى عام ٢٠٠٥، مع زيادات تدريجية في الحصص خلال تلك الفترة، كما أن اتفاقية المواد الغذائية قد أسفرت عن التزام الدول المتقدمة بالالغاء التدريجي للدعم المقدم منها لمزارعيها المحليين مع إلغاء الحصص المفروضة على وارداتها من اللحوم ومنتجات الألبان وتحويلها إلي تعريفات جمركية خلال ٦ سنوات ثم إلغائها بعد ذلك، بالإضافة إلي فتح الباب أمام تصدير الأرز والمنتجات الزراعية إلي اليابان تدريجيا خلال ٦ سنوات مع استخدام اليابان للتعريفةالجمركية بدلاً من الحظر الإدارى، هذا لاشك خطوة إلي الأمام في سبيل فتح الباب كلياً أمام صادرات الدول النامية.

إلا أن الأمر الهام الذي يثير قلق الدول النامية بشكل حقيقي هو عدم توصل الاتفاقية الأخيرة لآلية للحد من الإجراءات الرمادية التي استخدمتها الدول المتقدمة الصناعية خلال الثمانينات وأوائل التسعينات لحماية انتاجها المحلى والحد من صادرات الدول النامية، فالاتفاقية اتاحت للدول إمكانية استخدام إجراءات مكافحة الإغراق والرسوم المكافئة. والتي كانت تستخدم من جانب الدول المتقدمة في الفترة الأخيرة، ومن المتوقع أن يزداد استخدامها في حماية انتاجها المحلي والحد من وارداتها من الدول النامية وهو الأمر الذي يثير قلق الدول النامية بشكل واضح. هذا في الوقت الذى أزالت فيه معظم الدول النامية أغلب الحواجز غير الجمركية علي وارداتها وبالتالى أصبحت أكثر تحرراً في سياساتها التجارية الخارجية بالمقارنة بالدول المتقدمة من خلال برامج التكيف التي اتبعت خلال السبعينات والثمانينات.

ويستخلص مماسبق أنه علي الرغم من أن آمال الدول النامية في تجارة عالمية أكثر تحرراً تتحقق بالكامل فى الاتفاقية الأخيرة إلا أنها حصلت علي

التزام من الدول المتقدمة الصناعية بالسعى نحو التحرر التدريجي بإلغاء حصص للتصدير خلال فترة تتراوح بين ٦سنوات و١٠ سنوات ، الأمر الذي يتيح لها إمكانية أكبر في النفاذ إلي أسواق الدول المتقدمة الصناعية ومن ثم زيادة صادراتها. وإن كان سوف يقلل من ذلك عدم وجود آلية تحد من إمكانية الدول المتقدمة الصناعية في استخدام الإجراءات الرمادية.

جـ- انتعاش بعض قطاعات الإنتاج في الدول النامية:

انطوت الاتفاقية الأخيرة على بعض البنود التي ستعمل علي انتعاش الانتاج المحلي ومنها:

١- تخفيض الرسوم الجمركية علي احتياجات الدول النامية من السلع الأساسية ومستلزمات الانتاج يؤدى إلي تخفيض أعباء وتكاليف الانتاج المحلي وتخفيض معدلات التضخم الناشئ عن التكلفة ومن ثم استقرار المستوى العام للأسعار وكذلك زيادة الانتاج في تلك الدول.

٢- قد يكون لإلغاء الدعم المقدم للمنتجين الزراعيين في الدول الصناعية أثر إيجابي علي انتعاش بعض المنتجات الزراعية في الدول النامية التي تقوم بإستيرادها من الدول المتقدمة وعلى الأخص الحبوب واللحوم ومنتجات الألبان. حيث إن ارتفاع أسعار تلك السلع المستوردة من الدول المتقدمة نتيجة إلغاء الدعم تدريجيا قد يؤدى إلي زيادة ربحية تلك المنتجات محليًا وبالتالى تحفيز المنتجين الزراعيين في الدول النامية علي انتاجها.

٣- كماأن تحرير التجارة في الخدمات سيتيح للدول إمكانية الحصول على التكنولوجيا الحديثة في مجالات عديدة مثل خدمات المكاتب الاستشارية، ذلك أن انخفاض تكلفة العمالة في الدول النامية ستؤدى بالمكاتب الاستشارية العالمية

إلي الإستعانة بهم وتدريبهم وإحلالهم محل الأجانب فى إدارة تلك المكاتب .

د- زيادة الكفاءة الانتاجية في الدول النامية:

لاشك أن اتفاقية الجات الأخيرة ستؤدى إلي زيادة المنافسة بين دول العالم وماتؤدى إليه من ضرورة زيادة الكفاءة الانتاجية في أداء المشروعات في الدول النامية، وتحسين جودة الانتاج حتى تستطيع القدرة علي المنافسة في الأسواق العالمية. فعادة مايؤدى العلم في ظروف تنافسية إلي زيادة الكفاءة وهذا علي درجة عالية من الأهمية بالنسبة للمشروعات في الدول النامية حتى تستطيع الاحتفاظ بسوقها المحلى والحصول علي حصة من الأسواق الخارجية، الأمر الذي يترتب عليه بالضرورة أضطرار الدول النامية إلي تكيف اقتصاداتها علي أساس قوى السوق الحرة والتحرر الاقتصادى وفقًا لتوجيهات النظام الاقتصادى العالمى الجديد. ومازال أمام السلطات الاقتصادية بالدول النامية الكثير من الإجراءات والتدابير التى ينبغى أن تتخذها في سبيل جعل وحداتها الانتاجية أكثر كفاءة وقدرة علي التنافس الأمر الذي يعني أن عليها أن تستعد من الآن لهذا الموضوع.

المبحث الثالث

النتائج السلبية المتوقعة بسبب

تطبيق جات ١٩٩٤

مكمن الخطورة بالنسبة للدول النامية أنها لا تمتلك المقومات الأساسية والأطر الكافية التى تمكنها من الصمود في مواجهة منافسة الدول الصناعية المتقدمة.

وبالتالى يتمثل سبب المشكلة للدول النامية فى أن حجم ماستحصل عليه من التجارة الدولية يتوقف على مدى قدرة منتجاتها وخدماتها علي دخول حلبة المنافسة مع منتجات وخدمات الدول المتقدمة.

ومن هذا المنطلق يمكن تعداد الآثار السلبية المتوقعة بسبب تطبيق جات ١٩٩٤ وذلك علي النحو التالى[١]:

أ- الآثار السلبية في المجال الزراعى والمنتجات الغذائية.

من الثابت أن الدول النامية تستورد كثيرا من المنتجات الغذائية والزراعية، وبإستقراء اتفاقات جات ١٩٩٤ يلاحظ أنها قد تضمنت الاتفاق على خفض الدعم تدريجيا الذى تقدمه الدول لانتاجها من المحصولات الزراعية. وبالتالى فإن تكلفة واردات الدول النامية من تلك السلع سوف ترتفع. ومن ثم سوف يتأثر الميزان التجارى لتلك البلدان سلبيًا وسوف يؤدى ذلك إلى خلق مشاكل اقتصادية واجتماعية سبق أن عانت منها بعض الدول عند تطبيقها

لبرامج التكييف والتثبيت التي طبقتها بالاتفاق مع صندوق النقد الدولي.

ومحصلة ماسبق أن الدول النامية سوف تكون في موقف تنافسي ضعيف للغاية في مجال التجارة الدولية، وبالطبع سوف يؤثر ذلك علي اقتصاديات هذه الدول.

ب- الآثار السلبية فى المجال الصناعى:

ففي هذا المجال يظهر- وبوضوح- عدم قدرة الدول النامية علي الصمود في مواجهة المنتجات الصناعية المستوردة من الدول الصناعية المتقدمة، وسيؤدى ذلك إلي آثار سلبية متعددة علي الصناعات الوطنية، وقد يصل الأمر ببعضها إلي التوقف تماما لعدم قدرتها علي المنافسة مما يعمق من مشكلة البطالة ، الفقر في الدول النامية.

ج- بالرغم من المزايا التى حصلت عليها الدول النامية بفضل جات ١٩٩٤ ، فإنه يلاحظ أن بعض أحكامها يؤدى إلي تقليص بعض التفضيلات التى تتمتع بها الدول النامية ومؤدى ذلك -بصفة خاصة- تقليص المعاملة التفضيلية لمنتجات بعض الدول النامية مع دول الاتحاد الأوربى أو الولايات المتحدة الأمريكية تدريجيا الأمرالذى قد يؤدى إلي آثار سلبية عليها وخاصة فيما يتعلق بقدرتها علي تصريف هذه المنتجات فى بيئة عالمية أكثرتنافسية.

د- تفرض الاتفاقية قيوداً علي صادرات بعض الدول النامية من المنتجات التي تتمتع فيها بميزة نسبية واضحة مثل القيود الكمية المفروضة علي صادرات الملابس والمنسوجات مما يعمل علي الحد من زيادة صادرتها بمعدلات عالية.

هـ- قد يؤدى الانخفاض التدريجي في الرسوم الجمركية إلى عجز أو زيادة عجز الموازنة العامة في الدول النامية أو عدم تنامي الإيرادات اللازمة لتمويل

النفقات العامة المتزايدة ممايؤدى إلي زيادة الضرائب، وفرض ضرائب أو رسوم جديدة على الأفراد والمشروعات مماقد يكون له آثار سلبية على تكلفة الانتاج.

و- الصعوبة الشديدة أمام الدول النامية في المنافسة العالمية أمام الدول المتقدمة في مجال تجارة الخدمات التى تتضمن الخدمات المصرفية وخدمات التأمين والملاحة .

إلا أنه يحد من تلك الآثار السلبية علي الدول النامية ما أوجدته الاتفاقية من تدابير لحماية الدول النامية وعلى الأخص الدول الأقل نموا ومن أهم تلك التدابير:

١- إمكانية الحصول على تعويض عن الآثار السلبية الناتجة عن الانخفاض التدريجي للدعم المقدم للمنتجين الزراعيين والذي سوف يؤدى إلي ارتفاع أسعار المنتجات الغذائية التى تستوردها من الدول المتقدمة، في شكل منح غذائية أو قروض ميسرة.

٢- استمرار وجود الحصص الكمية علي صادرات المنسوجات والملابس للدول النامية إلى الدول المتقدمة سيتيح للدول الصغيرة إمكانية أكبر في نمو حصصها التصديرية من هذه المنتجات بالمقارنة بالدول النامية الأخرى مثل كوريا والبرازيل أو بالدول الأقل نمواً مثل الفلبين.

٣- تعطى الاتفاقية الخبرة للدول الصغيرة فترة أكبر في تنفيذ التزاماتها المتعلقة بالاتفاقية من تخفيف الحواجز الكمية وغير الكمية وبالتالى إمكانية أكبر في التكيف مع الأوضاع الجديدة وتعديل هياكلها الانتاجية بالمقارنة بالدول الأخري. فهى تعطى للدول الصغيرة فترة تزيد على خمسة سنوات وتصل إلي عشر سنوات في سبيل تنفيذ التزاماتها. وبالتالى يمكنها دعم منتجاتها

التصديرية وعدم فرض إجراءات منع الإغراق في وجه منتجاتها التصديرية إلى
الدول المتقدمة، وعدم الالتزام بحدود الرسوم الجمركية على وارداتها من الدو
الأخرى خلال فترة أكبر.

المراجع فى اتفاقات التجارة العالمية:

أولا: الكتب العربية والمترجمة:

د.أحمد جامع : «اتفاقات التجارة العالمية»، دارالنهضة العربية،٢٠٠١، ص١١١-١١٢.

أسامة المجدوب : الجات ، الدار المصرية اللبنانية،١٩٩٧.

د.إسماعيل شلبى، د. ماجدة شلبى: «التجارة الدولية»،جامعة الزقازيق -كلية الحقوق، مكتبة جيل ٢٠٠٠، ٢٠٠٢-٢٠٠٣.

د. السيد عبد المولى: «التشريعات الاقتصادية»، دار النهضة العربية،١٩٩٢.

د. حازم الببلاوى: «النظام الاقتصادى الدولي المعاصر»، عالم المعرفة (٢٥٧) ، مايو ٢٠٠٠.

د. حسين عمر : «الجات والخصخصة»، دار الكتاب الحديث، ١٩٩٧.

د. حمدى عبدالعظيم (محرر) : «الجات والتحديات »،سلسلة إصدارات النهضة الإدارية (٤)، الطبعة الثانية، يونيه ١٩٩٦.

د.خلاف عبد الجابر خلاف: «الاتفاقات الاقتصادية الدولية وتطورها المعاصر« ، دارالنهضة العربية، ٢٠٠٢.

د.زينب حسين عوض الله: «الاقتصاد الدولى»، دار الجامعة الجديدة للنشر ،١٩٩٩.

د. سمير محمد عبدالعزيز: «التجارة العالمية وجات ٩٤»، مكتبة الاشعاع
، الطبعة الثانية ،١٩٩٧.

صندوق النقد الدولي: «آفاق الاقتصاد العالمي»١٩٩٤، واشنطون، اكتوبر
١٩٩٥.

د.عادل عبدالعزيز على السن: «سياسة التجارة الخارجية فى إطار منظمة
التجارة العالمية والاقتصاد المصرى»، رسالة دكتوراه،
كلية الحقوق-جامعة عين شمس،٢٠٠١.

منظمة التجارة العالمية: «التجارة في المستقبل»، ترجمة د. سليمان
التركي، مجلس الأعمال السعودى الأمريكي، المملكة
العربية السعودية، بدون تاريخ نشر.

بنك مصر: «النشرة الاقتصادية»، السنة السادسة والثلاثون، العدد
الثاني، ١٩٩٣.

هدسون،هرندر: «العلاقات الاقتصادية الدولية»، مرجع سابق،

ثانيا:المراجع الأجنبية:

Boyes & Melvin:Economics, op.cit.,p.977.

Brown (Wilson B.)& Hogendorn (Jan S.):International economics, Addison-Wesly publishing Company 1993.

Byé (Maurice): Relations economiques internationales, Dalloz.1971.

Carreau (Dpminique), Juillard (Patrick): Droit international economique, L.G.D.J., 1998.

Kenen(Peter B.):The International economy , Cambridge university press, 1994.

Krugman & Obstfeld: Economie internationale, op.cit.,p.8.

Philip (Loic): Finances publiques, Cujas,1983,pp.52.

Sha[illegible]r:Trade liberalization in JMF-Supported programs,op.cit.,

Standretto)René): Le commerc International , Armand Colin,1991,p.33 et S.

World Trade organization, General , 15July 1998,p.5.

الفهرس

القسم السابع

الشركات دولية النشاط

والاستثمار الأجنبى المباشر

الموضوع	الصفحة
الباب الأول :الشركات دولية النشاط ودورها في الدول النامية	٣
الفصل الأول: ماهية الشركات دولية النشاط وخصائصها	٤
الفصل الثاني: الأركان الثلاثة للشركات دولية النشاط	١١
الفصل الثالث: أهمية المعلومات والمخاطرة والتنسيق بالنسبة للشركات دولية النشاط وخصائصها	١٨
الفصل الرابع: دور الشركات دولية النشاط فى الدول النامية	٢٨
الباب الثاني : دور الاستثمار الأجنبى المباشر في الدول النامية ومشكلاته	٤٧
الفصل الأول: التعريف بالاستثمار الأجنبى المباشر وتطوره	٤٧
الفصل الثاني: مشكلات الاستثمار الأجنبى المباشر في الدول النامية	٥٦

القسم الثامن

النظام النقدى الدولى

الباب الأول: نشأة النظام النقدى الدولى وتطوره ٧٠

الفصل الأول: أثر تفسير التاريخ النقدى على النظام النقدى... ... ٧٥

الفصل الثانى: لمحة تاريخية عن نظام بريتون وودز ٨٥

الباب الثانى: طبيعة العلاقات النقدية في ظل نظام بريتون وودز والخطوات الأولي نحو إصلاحها ٩١

الفصل الأول: طبيعة العلاقات النقدية في ظل نظام بريتون وودز ٩٢

الفصل الثانى: الخطوات الأولى نحو اصلاح النظام النقدى الدولى ... ١٠٣

الباب الثالث: أزمة النظام النقدى الدولى وآثار صدمات البترول ١٠٨

الفصل الأول: أزمة النظام النقدى الدولى ١٠٩

الفصل الثانى: آثار صدمات البترول ١١٩

الباب الرابع: خيارات لاصلاح النظام النقدي الدولى ١٤٨

الباب الخامس: العملة الأوربية الموحدة (اليورو) ١٦١

الفصل الأول: مبررات ومقومات تدويل النقد الوطني ١٦٨

الفصل الثانى: نشأة النظام النقدى الأوربى وأزماته ١٧٧

المبحث الأول: تشأة النظام النقدى الأوربى وتطوره ١٨٢

المبحث الثاني: معاهدة ماسترخت والاتحاد النقدى الأوربي ٢٠٢

الباب السادس: صندوق النقدى الدولى ٢٢٣

الفصل الأول: نشأة صندوق النقدى الدولى ٢٢٥

الفصل الثاني: العضوية فى صندوق النقدى الدولى ٢٢٨

الفصل الثالث: وظائف صندوق النقدى الدولى ٢٣٠

الفصل الرابع: حقوق السحب الخاصة ٢٣٧

الفصل الخامس: صندوق النقدى الدولى والدول النامية ٢٤٢

الفصل السادس: صندوق النقدى الدولى والاصلاح الاقتصادى فى مصر ٢٥١

الباب السابع : البنك الدولى ٢٦٣

الفصل الأول: مجموعة البنك الدولى ٢٦٤

الفصل الثاني: عضوية البنك الدولى وأسهم رأس المال ٢٧٣

الفصل الثالث: وظائف البنك الدولى ٢٧٦

الفصل الرابع: طبيعة العلاقة بين صندوق النقد الدولى والبنك الدولى ٢٨٠

الفصل الخامس: تقييم دور البنك الدولى ٢٨٢

القسم التاسع

العولمة

الباب الأول : تعريف العولمة ٣٠١

الباب الثاني :التمييز بين العولمة والهيمنة ٣٠٣

الباب الثالث :العناصر الأساسية للعولمة ٣٠٩

القسم العاشر

اتفاقات التجارة العالمية

الباب الأول: الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (جات ١٩٤٧) .. ٣٢٧

الفصل الأول: التعريف بالجات.. ٣٢٨

الفصل الثاني: جولات الجات ٣٣٠

الفصل الثالث: المبادئ الرئيسية لجات ١٩٤٧ .... ٣٤٠

الفصل الرابع: الأحكام الرئيسية لجات ١٩٤٧ .... ٣٤٩

الفصل الخامس: المعاملة التفضيلية للدول النامية في جات ١٩٤٧ .... ٣٨٠

الفصل السادس مدى نجاح اتفاقية جات ١٩٤٧ في تحقيق أهدافها ٣٨٩

الباب الثاني: منظمة التجارة العالمية.. ٣٩٠

الفصل الأول: التعريف بمنظمة التجارة العالمية وأهدافها.......... ٣٩١

الفصل الثاني: الأحكام المنظمة لمنظمة التجارة العالمية ٣٩٧

الفصل الثالث: الاتفاقات التى اشتملت عليها جات ١٩٤٧ ... ٤٢٩

المبحث الأول: الاتفاقات الخاصة بالتجارة في السلع ٤٣٣

١- الاتفاق في مجال الزراعة.. ٤٣٤

٢- الاتفاق في مجال تطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية.... ٤٥٧

٣- الاتفاق في مجال المنسوجات والملابس........................ ٤٦٤

٤- الاتفاق بشأن القيود الفنية علي التجارة........................ ٤٨٣

٥- الاتفاق بشأن إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة.......... ٤٩٠
٦- الاتفاق حول إجراءات مكافحة الاغراق ٥٠٠
٧- الاتفاق حول قواعد التقييم الجمركي.......................... ٥١٤
٨- الاتفاق حول إجراءات الفحص قبل الشحن.................... ٥١٨
٩- الاتفاق حول قواعد المنشأ ٥٢٥
١٠- الاتفاق حول إجراءات تراخيص الاستيراد...................... ٥٣٧
١١- الاتفاق بشأن الدعم والإجراءات التعويضية................... ٥٤٤
١٢- الاتفاق بشأن الوقاية... ٥٥٧
المبحث الثاني: الاتفاق حول التجارة في الخدمات ٥٦٤
المبحث الثالث: الاتفاق حول حقوق الملكية الفكرية ٥٨١
المبحث الرابع: القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات . ٦١٢
المبحث الخامس: آلية مراجعة السياسة التجارية ٦١٦
الفصل الرابع: النتائج المتوقعة بسبب تطبيق جات ١٩٩٤ ...... ٦٢١
المبحث الأول: موقف منظمة التجارة العالمية من الدول النامية .. ٦٢١
المبحث الثاني: النتائج الايجابية المتوقعة بسبب تطبيق جات ١٩٩٤ .... ٦٣٤
المبحث الثالث: النتائج السلبية المتوقعة بسبب تطبيق جات ١٩٩٤ .... ٦٤٠
الفهرس ٦٤٩

«وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين»

رقم الإيداع بدار الكتب
٢٠٠٣/١٦١٣١
ترقيم دولى I.S.B.N
977 - 04 - 4257 - 7